TAMANSARI PESONA BALI

hanya 3 km dari pondok indah!

Permukiman modern dan terbaik di selatan Jakarta yang dikembangkan dengan sentuhan arsitektur tradisional Bali.

Di tengah maraknya pengembang mengagungkan designer asing yang lebih condong mengetengahkan karakteristik bangunan di luar negeri, PT Wijaya Karya seolah melawan arus dengan membangun permukiman yang mengangkat arsitektur tradisional Bali. Maka sejak tahun 1992 tersebutlah nama Tamansari Pesona Bali di Jl Cirendeu Raya, Ciputat.

Sesuai dengan namanya, kawasan permukiman seluas 45 hektar ini menonjolkan arsitektur tradisional Bali, baik dalam bentuk disain bangunan, maupun penataan lansekapnya. Ide penerapan konsep ini, kata Manajer Divisi Realti dan Properti PT Wijaya Karya Lukman Purnomosidi, didasari pemikiran bahwa nama Bali sudah populer di masyarakat, dan memiliki entik yang sangat unik.

Memang, kita semua tahu bahwa adat istiadat Bali berkaitan erat dengan religi yang dianut oleh sebagian besar masyarakat setempat. Oleh sebab itu, agar tidak rancu dan menghindari penyalahgunaan di kemudian hari, di sini pihak pengembang sengaja memisahkan unsur-unsur tradisi yang mengandung religi Hindu Bali. "Kami hanya mengambil elemen-elemen seni yang tidak mengandung arti religi, tapi tetap dalam atmosfir Bali," jelas Lukman Purnomosidi.

Pada bagian atap misalnya, bentuknya dirancang mirip dengan rumah-rumah kampung Bali yang berbentuk limas. Atau pada *entrance* rumah, mengambil bentuk kaki rumah Bali yang memiliki pilar-pilar kokoh dengan batu bata khas batu paras Bali berwarna terracota cerah.

Lalu nafas tradisional Bali juga terasa pada tata letak bangunannya. Di mana bagian muka, setelah pintu gerbang diperuntukkan sebagai *zoning* publik. Yakni daerah fasilitas umum, seperti *sport centre*. Dan makin ke dalam, diperuntukkan *zoning private*. Yaitu sebagai tempat tinggal yang tenang dan menyenangkan.

Ternyata konsep permukiman ala tradisi Bali ini benar-benar memiliki daya tarik yang kuat. Sehingga nama Tamansari Pesona Bali menjadi cepat dikenal, dan produknya langsung diterima masyarakat luas. Apalagi pasar yang dibidik golongan masyarakat menengah atas yang apresiasinya terhadap seni umumnya terbilang tinggi, makin memposisikan permukiman ini berada di kelas tersendiri. Terbukti di saat pasar properti kurang menguntungkan, peminatnya tidak pernah surut. Dan yang lebih nyata lagi, sejumlah 400 kepala keluarga telah menjadi warga Tamansari Pesona Bali.

Sekarang ada 7 tipe rumah yang dipasarkan. Semuanya memiliki disain menawan dengan harga yang terjangkau. Tipe Alamanda merupakan tipe paling kecil di sini. Luas bangunannya 45 m^2, dan tanahnya 78 m^2.

Tamansari Pesona Bali dikembangkan dengan standar tamansari. Fasilitasnya modern sesuai gaya hidup masyarakat metropolitan. Diantaranya adalah Klub Olah Raga, dan *driving range*. Lalu menggunakan sistem keamanan terpadu dengan dua pintu gerbang, yang dikawal satuan keamanan selama 24 jam penuh. Sedang untuk kebutuhan sehari-hari para penghuni dapat ke Mal Pondok Indah yang jaraknya hanya 3 kilometer.

Tak salah Realestat Indonesia (REI) tahun 1995 menganugerahi Tamansari Pesona Bali *Wirasatama Adistana* sebagai permukiman terbaik untuk luasan 15-200 hektar di Indonesia.

TAMANSARI BUKIT BANDUNG

primadona di kota kembang

Tamansari Bukit Bandung menjadi idaman setiap insan yang bermukim di Bumi Pasundan. Dibangun bergaya vila dengan corak khas rumah tradisional Parahiyangan.

Bila Anda ingin mecari rumah di Kota Bandung, tidak ada salahnya jika datang dulu ke Tamansari Bukit Bandung. Karena permukiman elit yang dikembangkan PT Wijaya Karya ini di tata demikian apik. Ada keselarasan antara disain bangunan, lansekap, dengan budaya setempat.

Di sini, Anda akan menyaksikan sebuah permukiman kelas menengah-atas seluas 25 hektar yang dirancang dengan konsep rumah taman ala Parahiyangan. Rumah-rumahnya didisain bergaya vila, tanpa pagar, dengan atap bercorak khas rumah tradisional parahiyangan.

Lansekapnya juga disesuaikan dengan potensi bumi

pasundan yang terkenal kaya akan warna-warni bunga. Sehingga berdomisili di Tamansari Bukit Bandung serasa hidup di tengah-tengah taman yang indah. Orang bilang permukiman ini mengingatkan kita akan keelokan pesona Bandung tempo dulu.

Maka bisa Anda bayangkan betapa nyamannya bermukim di sini. Apalagi lokasinya terletak di tepi jalan Ujungberung yang merupakan salah satu jalan utama yang menghubungkan pusat bisnis, pendidikan, dan berbagai fasilitas kota lainnya. Menjadikan permukiman ini semakin setrategis. Jarak ke pusat kota misalnya, hanya sekitar 2,5 kilometer, dekat dengan lapangan golf bertaraf internasional Jatinangor, dan tidak jauh dari Universitas Padjadjaran (Unpad), serta Sekolah Tinggi Pemerintahan Dalam Negeri (STPDN).

Fasilitas sebanyak itu masih ditambah lagi dengan fasilitas di dalam lokasi yang semuanya disesuaikan dengan gaya hidup masa kini. Diantaranya adalah kolam renang, lapangan tenis, dan pertokoan.

Seperti halnya permukiman-permukiman lain produk PT Wijaya Karya, Tamansari Bukit Bandung juga dikembangkan dengan standar tamansari. Artinya, selain nyaman dan asri, juga ditanggung keamanannya. Karena standar keamanan tamansari demikian tinggi. Pihak pengembang tidak hanya memagar penuh seluruh kawasan, tapi juga mengerahkan petugas keamanan selama 24 jam tanpa henti. Jadi, setiap orang yang keluar, atau masuk ke lokasi selalu teridentifikasi dengan baik. Dengan cara demikian, para penghuni tidak perlu was-was lagi meninggalkan rumah, sekalipun dalam tempo yang cukup lama. "Bagi kami konsumen adalah raja, maka keamanan dan privacy-nya senantiasa terus kami jaga," jelas Lukman.

Bagi Anda yang ingin menjadi salah satu warga Tamansari Bukit Bandung tersedia berbagai tipe rumah pilihan. Mulai dari T48/90 sampai T150/300 yang masing-masing memiliki keunggulan tersendiri.

TAMANSARI PERSADA BOGOR

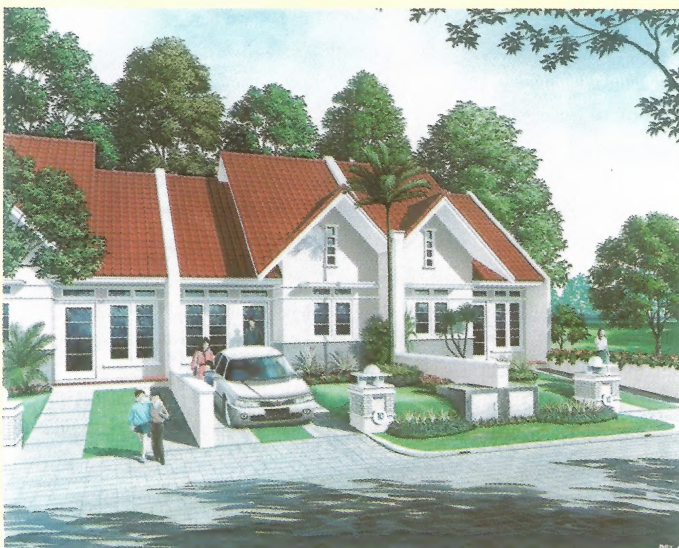
sebuah tamansari di kota bogor

Dibangun di lingkungan yang nyaman dengan sentuhan arsitektur "art deco" rumah Bogor lama.

Udara khas pegunungan nan sejuk, dan panorama alam yang indah hingga sekarang tetap menjadi daya pikat Kota Bogor. Apalagi sarana transportasinya kian membaik, makin mendorong orang yang bekerja di Jakarta memilih berdomisili di Bogor. Bayangkan, dengan kereta api eksekutif Pakuan, waktu tempuhnya tidak lebih dari 1 jam.

Sehingga dari tahun ke tahun pertambahan peminat rumah di Kota Bogor terus meningkat. Nah, untuk menjawab kebutuhan hunian itu, sejak beberapa bulan lalu Divisi Realti dan Properti PT Wijaya Karya mulai mengembangkan Tamansari Persada Bogor di perbukitan Cimanggu, tepatnya di Jl Raya Baru, Semplak.

Di kota hujan, BUMN di bawah naungan Departemen Pekerjaan Umum ini akan menyajikan permukiman kelas menengah seluas 35 hektar dengan sentuhan khas rumah Bogor lama yang bercorak *art-deco*. Dan kehadiran Tamansari Persada Bogor tidak hanya sekadar menambah pasok hunian di kota hujan, tapi lebih dari itu juga memperindah, dan sekaligus ikut berperan serta dalam melestarikan budaya setempat.

Kendati merupakan hunian kelas menengah, tapi keistimewaan Tamansari Persada Bogor, akan dikembangkan menggunakan konsep rumah taman dengan standar Tamansari. Jadi, di samping rumahnya tidak menggunakan pagar, taman-tamannya juga ditata apik bak lingkungan sebuah vila. Bahkan, kata Manajer Wilayah Divisi Realti dan Properti, Ir. Bambang Tjahjono, sistem drainase-nya berada di bawah tanah. Sehingga makin memperluas area yang dimanfaatkan untuk taman.

Tipe Punai 46/93

Tipe Merak 122/240

Tidak hanya itu. Tamansari Persada Bogor juga dilengkapi dengan fasilitas modern. Diantaranya adalah Klub Olah Raga yang didalamnya terdapat kolam renang, lapangan tenis, ruang serba guna, coffee shop, serta karaoke. Sebagai gambaran, kata Manajer Divisi Realti dan Properti Lukman Purnomosidi, fasilitas yang akan disediakan hampir sama dengan Tamansari Persada Raya, hanya saja tidak ada *driving range*.

Kelebihan lain dari Tamansari Persada Bogor ini menawarkan tipe rumah kecil T36/90. Lokasinya juga sangat setrategis, di pinggir jalan yang menghubungkan Jakarta-Bogor, dan hanya 2 kilometer dari Stasiun Kereta Api Cilebut. Kemudian tak jauh dari lokasi, juga telah beroperasi Yogya Department Store, Matahari, Universitas Ibnu Khaldun, dan Rumah Sakit Umum Bogor.

Kalau melihat rencana pembangunan Pemda Kodya Bogor, prospek kawasan Tamansari Persada Bogor ini terbilang sangat cerah, karena tidak jauh dari lokasi akan dijadikan sentra primer baru. Dan nantinya ada jalan tembus ke pintu tol Sentul.

Dengan demikian, bermukim di Tamansari Persada Bogor tidak hanya memperoleh kenyamanan, tapi juga sekaligus berinvestasi. Karena sudah pasti bakal mendapatkan *gain* dari lokasi yang terus berkembang.

TAMANSARI BUKIT DAMAI

sebuah tamansari di kesejukan udara parung

Di perbukitan alam Gunung sindur suasana hidup akan menjadi damai. Konsep rumah taman yang dipadukan dengan gaya arsitektur mediteranian.

Hidup di lingkungan yang aman, nyaman dan asri adalah dambaan setiap insan. Sebab hanya dengan suasana yang tentram orang bisa menikmati hidup, menjalankan rutinitas sehari-hari, dan mampu bersosialisasi.

Divisi Realti dan Properti PT Wijaya Karya yang telah kenyang makan asam garam di bidang pembangunan perumahan sangat paham akan tuntutan hidup semacam itu. Maka melalui proyek terbaru Tamansari Bukit Damai ini diharapkan suasana hidup warganya akan benar-benar damai. Semua warga dapat hidup rukun, dan saling kenal satu dengan lainnya. Sehingga tradisi luhur budaya gotong royong yang belakangan ini terkesan menipis, bisa terpupuk kembali. Sekaligus meluntarkan nilai-nilai kehidupan kota yang lebih menonjolkan sikap individualistis.

Untuk itu dalam mengembangkan Tamansari Bukit Damai ini pihak pengembang memilih konsep rumah taman. Setiap rumah tidak ada pagar pembatas yang jelas, untuk menghapuskan kesan angkuh para penghuninya. Boleh dikatakan, konsep yang dikembangkan PT Wijaya Karya di sini tidak hanya sekadar menghasilkan sebuah produk, tapi juga mengawali suatu proses bersosialisasi.

Apalagi permukiman seluas 35 hektar ini dilengkapi dengan fasilitas yang menunjang warga untuk bersosialisasi. Seperti kolam renang, lapangan tenis, ruang serba guna, dan taman bermain.

Perumahan Tamansari Bukit Damai Gunung Sindur-Parung

Sesuai dengan namanya, Tamansari Bukit Damai berada di perbukitan yang tenang di Gunung Sindur. Lingkungan alam sekitarnya masih hijau, bebas dari polusi, dan jauh dari hiruk pikuk kota Jakarta. Persisnya di Jl Raya Gunung Sindur, Parung, Bogor.

Menurut Manajer Pengembangan Usaha Divisi Realti dan Properti PT Wijaya Karya Muhammad Nawir, seluruh bangunan di Tamansari Bukit Damai, baik rumah, sport centre, maupun ruko menggunakan gaya arsitektur Mediteranian kental dengan warna-warni yang berani.

Kendati demikian, harganya terbilang tidak mahal. Bahkan, boleh dibilang paling murah di antara perumahan-perumahan lain di wilayah Serpong dan Parung. Rumah T36/90 misalnya, hanya dijual Rp34 juta.

Bagi konsumen yang paham betul akan pengembangan suatu kawasan, membeli rumah di Tamansari Bukit Damai merupakan suatu keputusan yang tepat. Karena di masa yang akan datang, kawasan Parung-Serpong akan semakin berkembang, dan menjadi alternatif pertama orang yang ingin tinggal di selatan Jakarta. Karena tak lama lagi pemerintah akan mengoperasikan jalan tol Jakarta-Serpong. Dan, "Lokasi Tamansari Bukit Damai hanya 5 kilometer dari pintu tol, sehingga sangat memudahkan orang untuk menjalankan aktifitas ke Ibu Kota," ujar Bambang Tjahjono, Manajer Wilayah Divisi Realti dan Properti PT Wijaya Karya.

RAHASIA PEMBIAYAAN PROPERTI GRUP LIPPO

MOCHTAR RIADY

Sebagai bankir, prestasi Mochtar Riady nyaris sempurna. Ia dijuluki sebagai bankir bertangan dingin. Soalnya, lelaki murah senyum ini selalu sukses mengobati bank-bank yang kurang sehat . Hebatnya, bank yang ditangani Mochtar tak hanya sekadar sembuh dari sakit, tapi dilambungkannya menjadi bank papan atas. Bank Buana, Bank Panin, Bank Central Asia dan Bank Lippo bisa mengkilap seperti sekarang karena sentuhan tangan dingin Mochtar Riady. Tak heran jika orang menjulukinya sebagai *The Magic Man of Bank Marketing.* Bahkan, majalah *Far Eastern Economic Review* menyebutnya sebagai impresario perbankan Indonesia.

Namun tak banyak orang tahu jika ternyata proyek-proyek raksasa Grup Lippo di bidang urban development adalah juga lahir dari pergulatan ide dan konsep-konsep pemikiran Mochtar. Sebutlah proyek kota baru Lippo Cikarang dan Lippo Karawaci yang masing-masing dibangun di atas SK tanah seluas masing-masing 3.000 hektar. Di sana tengah dibangun berbagai proyek-proyek properti yang serba lengkap dan wah. Pada kedua proyek itu, Mochtar mewujudkan mimpinya membangun kota baru yang terpadu, mandiri dan dilengkapi dengan fasilitas kelas dunia. Coba, Lippo Karawaci saja mengklaim dirinya sebagai *the incomparable city*, kota yang tiada bandingnya sedangkan Lippo Cikarang sebagai kota terlengkap di timur Jakarta.

Bagaimana konsep-konsep

pemikiran Mochtar Riady tentang kota baru tersebut? Lalu, bagaimana pula strategi pembiayaan terhadap proyek berskala besar itu? Pria Takari Utama dari Properti Indonesia berbincang-bincang dengan Chairman Grup Lippo ini. Perbincangan dengan Mochtar dilakukan di Lippo Cikarang, Bekasi. Petikannya:

Apa yang mengusik pikiran Anda tatkala Lippo memutuskan untuk membangun kota-kota baru?

Pertama, kita menaruh perhatian disebabkan karena Bapak Menteri Perindustrian bersama Ketua BKPM ingin mempromosikan investasi asing kemari. Dan, beberapa tahun yang lalu, saya diperintahkan untuk mengadakan promosi di Taiwan dan Hongkong. Ternyata, begitu banyak investor yang berminat datang.

Tapi, para investor itu membanding-bandingkan dengan RRC, di mana di sana sudah tersedia industrial estate. Investor tinggal masuk saja. Misalnya, untuk mendirikan pabrik pakaian jadi. Di sana, mereka hanya butuh waktu tiga bulan, sudah bisa beroperasi. Sebab, gedung dan pabrik sudah tersedia. Izinnya langsung bisa diproses dengan cepat. Tapi di Indonesia, waktu satu setengah tahun kadangkala belum bisa juga selesai. Ini suatu kendala yang besar. Salah satu pemecahannya adalah perlu adanya suatu industrial estate.

Bagaimana caranya Anda menarik investor tersebut?

Dalam promosi, yang paling gampang itu adalah begini: untuk menarik investor Jepang, juga harus digunakan orang Jepang. Menggunakan orang Korea untuk menarik investasi dari Korea. Dalam pembangunan industrial estate ini, pentolan-pentolan dari negara-negara tersebut kami pegang dan ajak. Umpamanya Sumitomo dari Jepang dan Hyundai dari Korea. Dengan cara itu, otomatis mereka sendiri yang akan berpromosi kepada pengusaha di negaranya masing-masing, supaya para pengusaha dari negara mereka sendiri itu mau berinvestasi di industrial estate di sini. Cara ini jauh lebih bermanfaat ketimbang orang kita yang mempromosikan.

Pertimbangan lain?

Kita juga berpikir, mengapa pabrik-pabrik harus dibangun di atas lahan yang baik untuk pertanian? Mengapa tak mencari lahan tak produktif, yang kering dan tandus seperti Bekasi ini. Kalau lahan seperti ini dijadikan pabrik, akan jauh lebih bermanfaat. Keuntungan lain membangun di lahan tandus begini, juga tidak banyak sengketa. Kalau kita bangun di lahan pertanian atau lahan yang baik lain, pasti masalahnya macam-macam. Inilah prinsip kita.

Disamping itu, kita juga memikirkan, kalau para industriawan itu datang ke Indonesia, mereka memerlukan sarana dan prasarana. Tempat tinggal, rumah sakit, pertokoan, sekolah, sarana rekreasi dan sebagainya harus tersedia. Sehingga, dengan adanya Lippo Cikarang ini kami membangun suatu kota yang terpadu dengan industri ringan sebagai basis ekonomi. Ini juga akan mengurangi tekanan-tekanan lalu lintas dalam kota Jakarta ke luar kota. Kalau para investor itu tinggal di Jakarta dan bekerja di sini (Lippo Cikarang), kan mondar-mandir. Jika di sini sudah tersedia, mereka tak perlu lagi mondar mandir. Perkantoran dan pertokoan disediakan, sehingga investor asing tak perlu membuka kantor di Jakarta.

Prinsip kedua saya, sebagai developer kita tak boleh *hit and run*. Begitu berhasil menjual proyek propertinya, lari dan cuci tangan. Kita wajib memelihara *after sale service*.

Bagaimana Anda pertama kali melihat peluang di daerah Bekasi ini?

Saya melihat, untuk menarik PMA, kalau tak disediakan tempat terpadu dan menarik, mereka tak mau datang.

Siapa yang memilih daerah ini pertama kalinya?

Ya, saya sendiri. Kita cari tempat yang tandus. Kalau daerah tandus, pasti baik bagi kita dan bagi masyarakat sekitarnya. Penduduk di daerah tandus tak seberapa, sehingga gampang membebaskan tanahnya. Jika daerah subur, pasti banyak penghuninya. Di sinilah potensial banyak sengketa.

Kelihatannya Lippo begitu bernafsu membangun dua kota sekaligus, yaitu Lippo Cikarang di Bekasi dan Lippo Karawaci di Tangerang?

LIPPO KARAWACI

Di Lippo Cikarang ini dulu, apapun juga tak ada. Tandus, air tak ada, tempat orang membuat bata, dan semuanya sulit. Nah, industri adalah sebagai penggeraknya. Sedang di Lippo Karawaci, karena di daerah sekitarnya sudah banyak industri, sehingga gampang dikembangkan *housing* dan *commercial public facilities* yang benar-benar

LIPPO CIKARANG

lengkap dan berkwalitas tinggi untuk kepentingan regional. Di Lippo Karawaci juga diinvestasikan fasilitas pendidikan yang unggul (Universitas Pelita Harapan dan Sekolah Pelita Harapan) dan rumah sakit kelas satu dan paling canggih, Country Club dan hotel berbintang lima. Kita juga membangun shopping mall yang paling besar di Indonesia. "Core"-nya itu.

Anda tampaknya turun langsung sebagai konseptor proyek-proyek properti Lippo. Bagaimana Anda menjabarkan konsep itu kepada Pak James T. Riady atau eksekutif Lippo lainnya?

Begini. Saya hanya mempunyai ide. Tapi yang melaksanakan secara detil bukan saya. Saya tak ikut campur. Merekalah yang bergerak. Misalnya, di sini kita ingin membangun *exhibition centre* yang terbesar di Asia. Ini ide saya. Kalau ini terwujud, akan menghasilkan devisa cukup besar. Selain itu, itu juga akan membuat Indonesia Inc. terpromosi ke luar negeri. Setelah ini, yang menggodok James atau Roy Tirtadji. Kalau sudah selesai berunding dengan pihak luar, maka pelaksananya nanti adalah Eddy Sindoro. Jadi, untuk mewujudkan suatu proyek yang tadinya ide saya, memerlukan proses yang berlapis-lapis.

Sebetulnya bagaimana pola pembiayaan yang dipakai. Apalagi proyek-proyek properti Grup Lippo umumnya berskala besar. Dari mana Lippo mendapat sumber dana?

Saya selalu merangkul semua pihak. Misal untuk industrial estate, praktis yang menjalankan adalah Sumitomo dan Hyundai. Kita sebetulnya hanya sleeping partner. Kita hanya menawarkan konsep dan memberikan keuntungan yang baik bagi mereka. Di situ mereka yang berusaha. Misalnya, untuk membangun hotel, kita tak melakukannya sendiri. Kita menjual konsep kepada Pak Sukamdani. Pak Sukamdani-lah yang membangun hotel di Lippo Cikarang ini. Begitu juga, dalam membuka restoran. Restoran Canton-nya yang datang ke sini dan bukan kita yang membuka sendiri. Demikian pula sekolah Al Azhar yang ada di sini, dialah yang datang dan kita yang memberikan konsep. Sedangkan yang di Lippo Karawaci, ada Government of Singapore Investment Corporation, Rodamco, Parkway (pemilik RS Mount Elizabeth dan Gleneagles), Hyundai, dan lain-lain dan bahkan dari publik.

Jadi, soal pembiayaan bukan semuanya dari kita. Tapi kita menjual konsep. Pembangunan yang kami lakukan di Lippo Cikarang maupun di Lippo Karawaci kelihatannya besar sekali dan orang menafsirkan begitu besar investasinya. Padahal, sebetulnya dana itu bukan dari kita sendiri.

Kongkritnya, pola kerjasama dengan mitra tersebut bagaimana?

Ya, singkatnya kita menjual tanah sebagai master developer dan masing-masing mitra secara sendiri-sendiri atau bersama-sama melalui perusahaan-perusahaan patungan yang membangun atau menjual atau mengelola.

Kalau begitu, bagaimana dengan ekuitas Lippo sendiri?

Ya, ekuiti kita yang terbesar adalah tanah.

Apakah pola begini diterapkan pada semua proyek properti Lippo?

Ya. Misalnya, di sini ada proyek kondominium dimiliki oleh Pak Imam Taufik, Pak Ferry Sonneville, Pak Kosen Limaho, Ibu Yanti Sukamdani dan lain-lain. Ada proyek perumahan yang dimiliki oleh Pak Budyanto Totong, Pak Teddy Setiawan, Pak Hendro Setiawan, Pak Alex Halim dan lain-lain. Begitu juga di Lippo Karawaci, ada bagian-bagian perumahan, ruko, kondominium dan perkantoran di sana yang dibangun oleh Fadel Muhammad, Matahari, Pikko Group, Hyundai, dan lain-lain. Jadi, kita merangkul semua pihak.

Kewajiban Lippo apa saja?

Sebagai master developer, kita juga membantu dalam pemasarannya dan perizinannya.

TAMAN MEDITERANEAN LIPPO KARAWACI

Sebetulnya rumah-rumah yang dibangun di kota baru Anda apa sih istimewanya?

Di Jakarta, perumahan tipe ukuran begini jalannya kecil dan sempit sekali (Mochtar menunjukkan pada *Properti Indonesia* perumahan kelas menengah yang sudah selesai dibangun di Lippo Cikarang). Tapi di sini, jalannya sengaja kami bikin lebar dengan trotoarnya. Ini berarti, orang yang beli rumah di sini satu, sama luas tanahnya dengan 1,5 kali bila membeli di tempat lain. Kelihatan sekali lebih leluasa. Kami menganjurkan di sini agar tidak ada pagar, sehingga tampak lebih luas. Kalau rumah-rumah di Jakarta umumnya dibikin pagar, sehingga kelihatan tidak harmonis dan tidak bersahabat. Di samping itu rumah-rumah kita biasanya menjadi *"trendsetter"* dalam hal konsep dan desain. Misalnya rumah-rumah gaya Mediterranean, kondo yang efisien, *town houses*, rumah-rumah gaya Bali dan lain-lain.

Sumber-sumber pembiayaan properti umumnya bersifat jangka pendek. Sedang proyek properti sendiri berjangka panjang. Menurut Anda apa alternatif masa depan bagi pembiayaan properti?

Yang harus dipikirkan perbankan adalah dana jangka pendek harus digunakan untuk pembiayaan jangka pendek. *"Timing"*-nya itu harus *"match"*. Kalau dalam memberikan pembiayaan tidak memikirkan hal ini, tentu pada suatu saat bisa membuat bank kesulitan.

Jadi, kalau ada bank yang berani memberikan pembiayaan properti yang berjangka panjang, bank harus memperhatikan dana banknya itu sendiri. Apakah dananya itu jangka pendek atau memang yang panjang.

Tapi sepanjang-panjangnya dana perbankan, paling-paling hanya setahun. Sementara proyek properti sendiri umumnya di atas 10 tahun.

Ya, memang harus ada suatu pembatasan. Katakan dana sendiri atau ekuitas Rp 100 miliar, yang dikasih tak boleh melampaui itu.

Setelah membangun kota baru yang serba wah, apalagi yang menjadi obsesi Anda saat ini?

Tak ada lagi yang lain. Saya ingin mewujudkan dulu kedua kota baru ini (Lippo Cikarang dan Lippo Karawaci) sampai sempurna terbangun.

Mochtar Riady lahir di Malang, 12 Mei 1929. Waktu sekolah SD, tiap hari ia lewat di depan kantor Nederlandsche Handels Bank. Para pegawai bank yang kelihatan rapi dan hidup enak itu mengusik pikirannya. "Enak juga kerja di bank ya," pikirnya waktu itu. Ayah Mochtar yang membuka toko batik berukuran 3,5 x 12 meter itu menyebut bahwa mimpi anaknya itu terlalu tinggi.

Tatkala Belanda membentuk Negara Indonesia Timur (NIT) ketika perang kemerdekaan pecah, Mochtar adalah Ketua Serikat Murid Tionghoa Jawa Timur. Aksi unjuk rasanya menentang kolonial Belanda, menyebabkan Mochtar ditangkap dan dipenjara di Lowokwaru. Lantas, ia dibuang ke Tiongkok. Namun, masa pembuangan itu justru digunakannya untuk belajar filsafat di Universitas Nanking. Perang Kuomintang-Kunchantang (komunis) memaksanya lari ke Hongkong. Lantas, dengan bantuan seorang temannya, tahun 1950 Mochtar pulang ke Indonesia. Di Jakarta ia bekerja sebagai staf sebuah CV di bilangan Hayam Wuruk. Awal karirnya di perbankan adalah saat bergabung dengan Bank Kemakmuran, kemudian dengan Bank Buana dan seterusnya.

Sejarah akhirnya kini membuktikan bahwa keinginan Mochtar untuk jadi bankir bukanlah mimpi. Bahkan, kini ia tak hanya dikenal sebagai bankir kawakan. Tetapi lebih dari itu, ia adalah "mesin" konsep dan otak bisnis dari Grup Lippo. Mega proyek properti seperti membuat dua buah kota itu, ternyata juga bukan impian belaka ■

INDEKS KARYA:

- Lippo Karawaci
- Lippo Cikarang

Menara Asia

Orange County, Jakarta

"Kenekatan Lippo" itulah pendapat para analis memandang Lippo Karawaci, sebuah perkotaan yang membentang seluas 500 Ha, 20 Km disebelah barat Jakarta yang dikembangkan oleh Lippo Group.

Kini, suksesnya telah membungkam para skeptist, SN VASUKI—penulis dari Business Times—, melihat pangsa pasar penduduk di pinggiran kota akan menjadi suatu prototype kota baru di Indonesia.

Bayangkan pemandangan ini, Anda sekarang berada disuatu pinggiran kota yang tentang bagaimana caranya mematuhi/ memahami aturan lalu lintas dan mengatur sampah dengan bersih dan baik.

Apakah kita sekarang berada di Orange County, California? Oh ... tidak!

Inilah Lippo Karawaci, suatu kawasan perkotaan yang membentang seluas 500 Ha - 20 Km dari barat Jakarta, dikembangkan oleh Lippo Group. Sangatlah beralasan, kalau para pekerja asing di Indonesia yang tinggal di Ibu Kota membandingkan sebagai Orange County-nya Jakarta.

"Pengembangan pinggiran kota adalah fenomena baru di Jakarta," katanya. "Dan Lippo Group sedang menentukan standard yang sangat tinggi dengan membangun kota seperti Lippo Karawaci". Tetapi kemajuan itu tidaklah mudah. Sewaktu chairman Lippo Group Mochtar Riady dan putranya James Riady meluncurkan gagasan Lippo Karawaci dalam tahun 1992, orang-orang yang skeptis

Kehidupan bagus: dengan rumah yang mewah , pusat perbelanjaan, taman di dalam ruang yang menakjubkan, sekolah dan rumah sakit pribadi, konsultan mengatakan lingkungan kota seperti Lippo Karawaci akan menawarkan golongan menengah Jakarta pandangan sebuah kota besar.

sedang tumbuh cepat. Asap, kabut dan kemacetan tak terlihat. Semarak gedung-gedung perkantoran bermunculan dengan tatanan yang sempurna. Sebuah shopping mall baru seluas lapangan bola dibuka untuk berbisnis.

Masih ada lagi : daerah pinggiran kota ini juga memiliki sekolah SLTP,SLTA, saluran air bersih dan aliran listrik, lapangan golf yang digambarkan sebagai daerah "mahkota permata" dan rumah sakit swasta terbesar di negeri ini.

Yang paling penting dan menjadi daya tarik adalah daerah pemukiman yang bergaya "Mediterranean", dilengkapi dengan villa-villa golf dan kondominium.Pilihan kendaraan di sini adalah Jeep Cherokee. "Para manajer kota" yang sangat giat aktip, secara rutin memberikan saran pada para penghuni Mereka tidak menyangka, Lippo Karawaci dapat ditempuh kurang lebih 30 menit dari Ibu Kota Jakarta. Sedangkan Ibukota Jakarta semakin lama bertambah macet dan semakin padat polusi, para konsultan properti merasa bahwa perkotaan ala Lippo Karawaci akan memberikan kesempatan kepada golongan kelas menengah Jakarta kesempatan menghindar dari semua itu. "Apa yang anda lihat sekarang disini adalah suatu prototype bagi suatu kota baru di Indonesia", ujar Eddy Sindoro, President Lippo Karawaci. Sewaktu ia keliling seputar kota dengan Jeep Cherokeenya. "Kecil, terpadu dan memberikan penghuninya suatu kualitas kehidupan yang superior".

Bayu Utomo, Direktur Riset Perusahaan Konsultasi Properti PT. Procon Indah, menggambarkannya sebagai teladan. menyatakan itu tak akan terlaksana.

Lippo Karawaci, yang langkah awalnya sendiri dipercaya menelan biaya 300-500 juta US dollar , ternyata terbukti menjadi pusat gossip Jakarta. Digambarkan berbagai ragam kenekatan Lippo dan Waterloo Riady, para analis merasa bahwa group ini sedang mengembangkan dirinya dengan proyek itu diluar kemampuannya dan bahkan diakhir tahun yang lalu, Lippo Bank membuat kesalahan kecil yang menjadikan rumor bahwa Bank Lippo telah membuka kran kreditnya untuk Lippo Land (pengembang Karawaci) dan menjadikan hal ini kritik besar untuk Group Lippo.

"Orang-orang mengatakan kita ini nekat," kata Eddy Sindoro. "Tetapi dalam peninjauan kembali kami tahu bahwa kami mungkin tidak cukup nekat karena sukses

Lippo Karawaci ternyata telah melampaui harapan kami."

Ia menyatakan ada 4 alasan bagi suksesnya proyek ini : konsep, lokasi, pilihan partner yang tepat, dan nama Lippo Group yang kuat di Indonesia. "Konsep itu adalah membangun sebuah penghalang masuk yang tinggi kedalam bisnis serupa," katanya. "Dan kita telah mencapainya dengan memfokuskan pada pembangunan pinggiran kota dengan penekanan pada aspek infrastruktur dan bukan hanya menjual properti belaka".

Sebenarnya Lippo Group tidak mempunyai pengalaman sebelumnya dalam pembangunan pinggiran kota. Lalu mereka berpaling kepada desainer Amerika Desmond Muirhead (yang telah mendesain lapangan golf sebagai contoh proyek utama) sebagai master planner, Walter Stewart dan arsitek Craig Roberts untuk membangun suatu kota baru.

Lippo Group juga mengundang beberapa mantan walikota Jepang sebagai penasehat atas perencanaan kota dan manajemennya.

Tentu saja, suatu lokasi yang baik & tepat adalah unsur yang kritis & utama dalam keberhasilan pembangunan kota baru ini. Dan pilihan lahan Lippo Karawaci bukanlah suatu hal yang dapat begitu saja dan dengan tiba-tiba.

Para analis menunjuk bahwa Jakarta sebagai areal yang lebih besar, yang juga dikenal dengan nama Jabotabek (Jakarta, Bogor, Tangerang dan Bekasi) akan berlanjut sebagai daerah yang berkembang paling cepat. Penduduk daerah ini diperkirakan akan mencapai 18 juta jiwa, dan apa yang memacu perkembangan Jabotabek adalah menjadi tempat pilihan buat investor asing yang menempatkan fasilitas-fasilitas pabriknya.

Mengantisipasi fenomena ini Lippo Land menggunakan kesempatan yang ada dengan membangun Lippo City Cikarang. Sedang Lippo Karawaci telah diposisikan sebagai pusat perkantoran, pengecer, pembangunan pemukiman, lokasinya yang strategis dekat jalan tol yang melingkari kota Jakarta menjadikan daya jual yang kuat.

Eddy Sindoro, menyatakan bahwa pada awalnya Lippo telah sadar ia tak akan dapat memulai proyek diatas dengan usaha sendiri. "Jadi kita membutuhkan seseorang yang mempunyai visi yang sama dengan visi kita ini". Dan kami beruntung dalam mendapatkan partner-partner yang cocok. Pertimbangkanlah hal-hal berikut ini :

*Lippo dan Korea's Hyundai Group membangun kondominium-kondominium yang terutama melayani para manajer dari perantau-perantau Korea dan Jepang yang sedang bekerja di daerah Jabotabek.

* The Government of Singapore Investment Comporation (GIC) dan Dutch Real Estate Fund, Rodamco telah membantu dalam membangun Lippo Supermall senilai 112 juta US $ terbentang di lahan 210.000 m2 yang merupakan supermall terbesar di negeri ini. Penyewa tetap di Lippo Supermall JC. Penney dan Walmart.

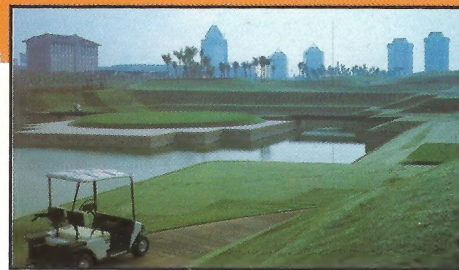
*Singapore's Parkway Holdings mempunyai andil dan mengelola Gleneagles Hospital dengan kapasitas 328 tempat tidur di Lippo Karawaci.

* Konglomerat Hongkong Li Ka Sing dan China Resources membeli dana obligasi Lippo Karawaci yang dapat dipindahtangankan yang berjumlah sebesar 27 per cent andil ekuitas setelah konversi. Lippo Karawaci sendiri telah menjual sebagian sahamnya awal bulan yang lalu, walaupun Lippo Land akan tetap mendapat 33% andil.

Apa yang telah nampak adalah telah berkembangnya profil Lippo Karawaci sebagai fenomena sukses dari Lippo Supermall. Semenjak dibuka dipenghujung tahun lalu Mall itu telah menarik tak kurang dari 300.000 pengunjung setiap akhir minggu. Atraksi utama disana adalah Children World sebuah taman hiburan di dalam mall yang dibangun oleh Singapore's Kerry Leisure.

Tetapi para konsultan Properti merasa bahwa sukses Lippo Karawaci dalam jangka panjang, akan tergantung pada suksesnya dalam menarik orang untuk ber-relokasi dari Jakarta ke Lippo Karawaci. Bapak Sindoro mengakui bahwa terlalu dini untuk menilai hal ini. Lippo Karawaci sementara ini telah mempunyai infra struktur untuk mendukung 50.000 penghuninya, sedangkan, populasi penduduk Lippo Karawaci yang ada sekarang berjumlah lebih kurang 4.000 orang.

Kevin Gin, seorang analis properti kawasan pemukiman untuk Kleinwort Benson Research mengatakan bahwa Lippo Karawaci adalah suatu konsep besar tetapi mungkin terlalu dini waktunya. "Akan memakan waktu beberapa tahun untuk menilai suksesnya," ujarnya. "Tetapi Lippo Group telah menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan harus mengeluarkan dana untuk pembangunan superior infra struktur, untuk mendukung proyek perkotaan dalam skala besar".

Suatu langkah besar bagi perkotaan ini adalah keputusan Lippo Group tahun lalu, yang telah memindahkan kantor-kantor pusat dari beberapa perusahaan ke perkotaan ini. Para eksekutif senior seperti Bapak

Golf

Sindoro telah tinggal di kawasan Karawaci sendiri dan group Lippo itu telah mempunyai 8 unit armada helikopter sebagai unit tranportasi para eksekutive ke Jakarta jika diperlukan.

Beberapa perusahaan baru seperti Matahari , Anwar Sierad dan Dynaplast juga sedang membangun markas besar perusahaan mereka di perkotaan ini.

Walaupun begitu jarak dari Jakarta tidaklah merupakan suatu faktor hambatan bagi orang untuk membeli properti hunian di Lippo Karawaci ini. Para pejabat perusahaan mengatakan bahwa lebih dari 3.000 unit hunian yang menjadi suatu kombinasi dari perumahan kalangan papan atas, dengan model Mediterranean, rumah-rumah bandar dan villa-villa golf telah terjual habis.yang mana harga hunian tersebut tidak tergolong murah.

Sebagai gambaran sebuah rumah villa Gaya Mediterranean seluas 400 m2 berharga 1,52 milyar rupiah, sedangkan harga-harga untuk rumah-rumah yang lebih kecil lebih kurang 600 juta rupiah.

Adalah mudah untuk melihat mengapa banyak penduduk Jakarta mencoba untuk tinggal di Lippo Karawaci. Jalan yang lebar, sistem lalu lintasnya yang terkelola dengan baik dibandingkan dengan Jakarta sebagai kehidupan yang padat kumuh akan merupakan suatu kenangan.

Lebih dari pada itu, sekolah-sekolah yang ada di Lippo Karawaci merupakan sekolah yang ternama yang menjadi salah satu sekolah terbaik di negeri ini. Hingga, apa yang pernah dipikirkan orang pada waktu yang lalu sebagai suatu kebodohan yang berlebihan /keterlaluan akan segera menjadi suatu trend perkembangan pembangunan kawasan masa depan. Bapak Sindoro telah didorong oleh kenyataan bahwa pencela-pencela Lippo takkan mengatakan lagi, ini suatu perbuatan nekat.

Colliers Jardine telah menilai bahwa fase-fase awal pertama dari pembangunan perkotaan ini adalah senilai 1,3 milyard dollar Amerika. Dan dengan lahan seluas 2.000 (dua ribu) hektar yang masih menunggu dimana dikembangkan di sekitar kawasan Lippo Karawaci, dimana nanti Riady dengan Lippo Groupnya akan dapat menghasilkan luapan kegembiraan pada akhirnya.

Disadur dari "The Business Times" edisi mingguan 8-9 Juni 1996 oleh SN. Vasuki.

LIPPO CIKARANG: SOLUSI BAGI JAKARTA

E. Yuke Susiloputro, Wakil Presiden Direktur

Lippo Cikarang tumbuh pesat sebagai kota terlengkap di Timur Jakarta. Didukung basis ekonomi yang kuat, Lippo Cikarang yang terletak tepat di pinggir jalan tol terlebar di Indonesia ini telah menjadi magnit dan pusat bisnis regional bagi daerah sekitarnya.

Seorang eksekutif perusahaan dari Singapura tertegun ketika memasuki Lippo Cikarang, Bekasi. Ia melihat deretan rumah besar dan kecil yang berjajar rapi disertai taman-taman nan asri. Jalan lebar, mulus, dan bersih dengan lalu lintas serba teratur. Iapun menyaksikan gedung-gedung perkantoran dan pusat kegiatan bisnis yang mentereng. Ia makin takjub saja ketika melihat kawasan industri ringan yang ada di Lippo Cikarang. "Saya tidak menyangka ada kota seperti ini di sini," ujarnya.

Lippo Cikarang adalah *urban development project* (proyek pengembangan kota) yang bernaung di bawah Lippo Land Development, yang merupakan "*flagship*" Grup Lippo di bidang "*urban development*." Semula, banyak orang yang meragukan bahwa Lippo Cikarang akan berkembang demikian pesat. Siapapun tahu,

Central Business District

Mochtar Riady, *Chairman* Grup Lippo, dikenal sebagai pengusaha inovatif dan terpercaya dalam menjalankan bisnisnya. Tak ada yang meragukan reputasinya sebagai bankir dan businessman yang jeli melihat peluang dan penuh dengan gagasan segar. Tapi, ketika grup Lippo melalui PT Lippo Cikarang, terjun ke *urban development project* dengan lokasi di Timur Jakarta, banyak orang yang mempertanyakannya.

Kini pertanyaan itu terjawab sudah. Siapapun yang datang ke Lippo Cikarang akan menyaksikan sebuah kota yang indah, teratur, bersih, hidup, aman, nyaman dan mempunyai basis ekonomi kuat karena ditunjang oleh beberapa kawasan industri ringan yang canggih, besar, berorientasi ekspor dan bersahabat dengan lingkungan. Infrastruktur perkotaan yang ada sangat lengkap dan kelas satu. "Infrastruktur yang kami bangun di sini jauh di atas standar yang berlaku, baik untuk kenyamanan, keindahan, kesehatan maupun keamanan," kata E. Yuke Susiloputro,Wakil Presiden Direktur.

Lihat saja kualitas air bersihnya. Meski bukan dikelola oleh PDAM, tapi mutunya di atas ketentuan Dep Kes dan di atas standar WHO (Organisasi Kesehatan Dunia). Fasilitas komersial maupun non komersial disediakan lengkap dan berkualitas. Misalnya sarana pendidikan. Di sini sudah tersedia dari TK sampai dengan Universitas. Baik sekolah negeri maupun swasta seperti Sekolah Pelita Harapan dan Al Azhar *Boarding School*. Untuk pendidikan tinggi, IKIP Jakartapun yang menempati lahan sekitar 80 hektar dan saat ini sedang mengerjakan infrastrukturnya.

Salah satu kunci keberhasilan Lippo Cikarang menata kota adalah *City Management*. Dengan "*software*" inilah kebersihan, ketertiban, kenyamanan benar-benar terjamin. Begitu juga aspek keamanan di jalan, di lingkungan, maupun keamanan terhadap bahaya kebakaran.

Bukti nyata dari pesatnya perkembangan Lippo Cikarang bisa dilihat dari keberadaan Hotel Sahid Lippo. Hotel berbintang empat yang baru beroperasi pada tahun kedua ini tengah melakukan perluasan hotelnya dari 112 menjadi 275 kamar. Tidak banyak hotel baru yang merencanakan perluasan sebesar 246%. Dengan tingkat hunian rata-rata diatas 90%, tidak ada pilihan lain bagi Sahid Lippo selain menambah jumlah kamarnya.

Tamu yang menginap di Hotel Sahid Lippo bukan cuma para pengusaha atau eksekutif yang berhubungan dengan perusahaan-perusahaan di kawasan industri yang berada di Lippo Cikarang, seperti *East Jakarta Industrial Park* (EJIP), Bekasi International Industrial Estate (BIIE), *Newton Techno Park*, Batik Village, Boston Business Park, atau *Delta Silicon Technopark*, melainkan juga dari kawasan lain di sekitar Lippo Cikarang. "Bahkan yang dari sekitar Karawang dan Cikampek pun ada," kata Soeparmadi, *City Management Director* Lippo Cikarang.

Demikian pula keberadaan Mal Lippo Cikarang. Kini pusat belanja ini telah menjadi pusat kegiatan komunitas dan bagi pengunjung dari berbagai wilayah seperti Cikarang, Bekasi, Jakarta Timur, dan yang cukup jauh, seperti Karawang dan Purwakarta. "Mal merupakan hal yang baru bagi penduduk di luar Jakarta dan Bekasi. Karena itu, dampaknya sangat terasa bagi penduduk sekitar sini, termasuk dari Purwakarta dan Cikampek. Apalagi barang-barang yang dijual memang lengkap dan tidak mahal," kata Yuke. Seperti halnya hotel, mal di Lippo Cikarang pun berencana akan diperluas dan diperbesar, hingga benar-benar bisa diandalkan sebagai magnit yang mampu menyedot pengunjung dan menjadi "*destination point*".

Keraguan terhadap perkembangan Lippo Cikarang kini sudah menjadi masa silam. Yang dihadapi justru serbuan peminat untuk memanfaatkan kelengkapan fasilitas yang tersedia di sana. Manajemen Lippo Cikarang, misalnya, belum bisa memenuhi permintaan 200 unit apartemen oleh perusahaan Jepang. Soalnya, apartemen yang ada di Lippo Cikarang

saat ini sudah laku terjual dan dihuni. Jadi, perlu waktu untuk menanti pembangunan apartemen baru. Padahal, permintaan yang datang demikian mendesak. "Permintaan 200 unit apartemen itu sampai tidak bisa terlayani," kata Soeparmadi.

Apa kunci keberhasilan Grup Lippo menyulap lahan kering bekas lio genteng menjadi sebuah kota yang dinamis? Kuncinya tak lain dari kekuatan basis ekonomi yang mendukungnya. Dengan mengantongi izin pengembangan lahan 3.000 ha—akan diperluas lagi hingga menjadi 5.500 ha—, Lippo Cikarang sebagai *urban developer* lebih dulu menggarap kawasan industri ringan. Untuk mengembangkan kawasan industri ringan tersebut Lippo tidak berjalan sendirian, tapi bergandengan dengan banyak mitra. Antara lain dengan Grup Sumitomo dan *Bank of Tokyo* (Jepang) untuk mengembangkan EJIP dan Hyundai (Korea) dalam menggarap BIIE.

Grup Lippo masuk ke bisnis kawasan industri bukan tanpa alasan. Pada akhir tahun 1980-an dan awal 1990-an, relokasi industri dari Jepang dan negara-negara industri baru demikian deras mengalir ke Indonesia. Di sisi lain, lahan yang siap untuk pembangunan pabrik di sekitar Jakarta sangat terbatas. Karena itu, Grup Lippo pun masuk.

Meskipun ratusan pabrik berjejal di sana, tidak berarti udara Lippo Cikarang tidak sehat & pengap. Soalnya, industri yang berdiri di sana hanya yang nonpolutif dan benar-benar terkontrol dengan baik. Industri yang pabriknya sudah hadir di kawasan industri EJIP, Delta Silicon, Newton dll, antara lain Matsushita, Sanyo, Toshiba, Chrysler, Epson, Kalbe Farma, Datascrip, dll. Demikian ketat persyaratan mengenai polusi ini, sehingga hanya industri yang benar-benar bersih yang boleh masuk Lippo Cikarang. *Waste Water Treatment Plant* (WWTP) yang efektif juga sudah beroperasi sejak awal pabrik-pabrik beroperasi. Penempatan lokasi-lokasi Kawasan Industri juga diatur sedemikian rupa bersama dengan kompleks-kompleks perumahan, *Central Business District*, pusat kegiatan komunitas, pusat-pusat rekreasi, kantor pemerintahan, dll, sehingga orang-orang dari yang ekonominya pas-pasan sampai dengan yang paling kaya bisa tinggal, belajar, bekerja dan berekreasi di kota ini dengan nyaman.

Begitu kawasan industri dibangun, Lippo Cikarang pun langsung "tancap gas" dengan membangun berbagai infrastruktur perkotaan dan fasilitas penunjangnya. Jaringan jalan, listrik, air bersih, jaringan telepon, hadir bersamaan dengan pembangunan hotel, apartemen, sarana rekreasi, pusat perkantoran dan perbelanjaan, serta terminal bis dan berbagai fasilitas lainnya - termasuk sekolah-sekolah, rumah sakit, kantor polisi, kantor pemadam kebakaran dan perumahan.

"Visi Pak Mucktar Riady dan James T. Riady adalah membangun Lippo Cikarang sebagai solusi bagi Jakarta, bukan sekadar alternatif," kata Soeparmadi sambil menambahkan bahwa kemudian Roy E. Tirtadji mengatur strategi pelaksanaannya.

Dengan sinergi Grup Kalbe dan Yayasan Universitas Trisakti sebagai mitra utama serta Eddy Sindoro sebagai Chief Executive Officer (CEO) dan Herman Latief sebagai Presiden Direktur PT Lippo Cikarang, mereka bekerja keras untuk mewujudkan visi tersebut.

Water Boom

Fasilitas yang disediakan betul-betul diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan kenyamanan warga kota baru. Jalan-jalan yang melingkari kawasan perumahan dibuat lebar. Jauh lebih lebar dibandingkan dengan kawasan permukiman pada umumnya. "Rumah-rumah berukuran 53 m2 pun bisa berhadapan dengan jalan selebar 23 meter. Kami memang memberi fasilitas yang lebih dari semestinya," kata Yuke. Yang menarik, di setiap blok perumahan-dalam jarak sekitar 100-400 meter, tersedia tempat pemberhentian angkutan umum dan di seantero kota tersedia pula hydrant setiap 100-200 meter untuk menanggulangi bahaya kebakaran. Selain itu, di jalan raya, terdapat jalur untuk pejalan kaki dan pengendara sepeda.

Hotel Sahid Lippo Cikarang

Perumahan di Lippo Cikarang yang sudah terjual, menurut Yuke, kini lebih dari 5.000 unit. Sekitar 3.000 unit di antaranya sudah selesai dibangun, dan 1.700 unit sudah dihuni. Tak heran jika denyut kehidupan kota di Timur Jakarta ini kian kencang. Penghuni Lippo Cikarang tidak perlu lagi keluar untuk berbagai keperluannya—kecuali yang pekerjaannya memang berada di luar kota ini.

Fasilitas hiburan dan rekreasi pun tersedia lengkap, seperti taman rekreasi keluarga Hom Pim Pa dengan "Melody Pool" nya— kolam renang berbentuk gitar dengan air mancur dan sebagainya. Bahkan, *Water Boom*- "*water based theme park*", saat ini dalam tahap konstruksi dan di-harapkan beroperasi pada kwartal keempat tahun 1997. Sarana rekreasi seluas 2,7 ha ini dilengkapi dengan fasilitas kolam renang dewasa dan untuk anak-anak, lengkap dengan kolam arus, menara luncur dan "*kiddie river*." Di samping itu, terdapat pula taman yang asri, dilengkapi dengan restoran berkaliber internasional. Sarana rekreasi ini diharapkan mampu menyedot pengunjung dari berbagai kawasan di luar Lippo Cikarang, khususnya Jabotabek dan Bandung. Maka, tak salah jika Lippo Cikarang dijuluki sebagai kota terlengkap di Timur Jakarta.

SIASAT MENEPIS ANCAMAN *CRASH*

Mungkin sudah risiko menjadi anak atau menantu orang terpandang. Sukses yang diraihnya selalu dikaitkan dengan nama besar sang tokoh. Begitulah juga yang terjadi pada Budiarsa. Karirnya yang melesat cepat di bisnis properti, oleh banyak orang, sering dikaitkan dengan kedudukannya sebagai menantu pertama Ir. Ciputra. Budiarsa sendiri memaklumi penilaian seperti itu. Saya mau omong apa kalau orang beranggapan begitu, ujarnya tersenyum. Dalam berbagai kesempatan, secara terbuka ia bahkan menyebut Pak Ci sebagai gurunya yang terbaik. Apa yang ia pelajari dari Ciputra, terutama visi dan kemampuan manajerialnya, katanya, lebih bernilai daripada pendidikan formal yang ia pernah tekuni.

BUDIARSA SASTRAWINATA

Latar belakang pendidikan Budiarsa sendiri, mendukung bidang yang digelutinya saat ini. Tahun 1979 ia menyelesaikan Higher National Diploma bidang building di Willesden College of Technology, London. Dua tahun kemudian ia menyelesaikan pendidikan teknik sipil dari Plymouth University, London. Tahun 1985, Budiarsa meraih MBA dari Institut Manajemen Prasetya Mulya. Sekembali dari London pada tahun 1981, Budiarsa bergabung dengan PT Pembangunan Jaya sebagai staf

Karena ini proyek jangka panjang, salah satu syarat yang kami tekankan pada para konsultan itu, adalah kesediaan mereka untuk melakukan alih teknologi. Dengan begitu, jika terjadi perubahan di tengah jalan, kita juga siap.

divisi realestat. Ia juga terlibat dalam perencanaan proyek realestat Perumahan Citra di dekat Bandara Soekarno-Hatta Cengkareng, yang mulai dikembangkan tahun 1982 oleh PT Citra Habitat Indonesia, cikal bakal PT Ciputra Development. Saat itulah respeknya terhadap Pak Ci mulai tumbuh. Dulu, katanya, siapa mengira lokasi tersebut dapat berkembang. Ternyata, pemasaran Perumahan Citra sukses, sehingga proyek itu kini berkembang memasuki tahap III. Disamping itu Budiarsa juga telah menunjukkan kepiawaiannya sebagai developer dalam menangani CitraRaya Tangerang. Proyek bertema "Kota Nuansa Seni" seluas 1.230 Ha ini, mendapat anugerah Gold Nugget Grand Award dari Pacific Coast Builders Conference, San Fransisco, tahun 1996 lalu.

Proses pematangannya dalam bisnis properti, berawal ketika tahun 1983 ia dilibatkan dalam pembahasan proposal proyek kota mandiri Bumi Serpong Damai (BSD), Tangerang. Tak tanggung-tanggung, proyek keroyokan 10 pengusaha terkemuka (antara lain: Sudwikatmono, Ciputra, Sudono Salim dan Eka Tjipta) itu, berencana mengembangkan sebuah kota mandiri di atas area seluas 6.000 Ha. Seakan tak terusik oleh masa sulit perekonomian nasional pada 1986 dan masa *tight money policy* tahun 1991 yang mengambrukkan banyak pengembang, proyek BSD terus berkembang pesat. BSD saat ini makin menampakkan wujudnya sebagai sebuah kota mandiri. Karir Budiarsa di BSD pun melesat, dari asisten presiden direktur pada tahun 1984, general manager 1986, direktur pelaksana 1989, dan sejak tahun 1993 diangkat menjadi direktur utama PT BSD. Masa kritis BSD telah terlampaui, ujarnya, ketika menerima Bambang Budiono dari Properti Indonesia. Berikut ini petikan wawancaranya.

Apa yang ada dalam bayangan Anda ketika pertama kali terlibat di BSD?

Saya pribadi awalnya masih bingung. Waktu dilibatkan dalam pembahasan proposal BSD tahun 1983, saya manggut-manggut saja, berusaha menyelami visi bapak-bapak yang berada di belakang proyek ini. Setelah PT BSD dibentuk pada 16 Januari 1984, dan saya dipercaya sebagai asisten presiden direktur, saya juga belum bisa mengambil inisiatif apa-apa. Jangankan proyek 6.000 Ha, pemukiman di atas 1.000 Ha pun saat itu belum ada. Kelapa Gading hanya sekitar 350 Ha. Pondok Indah 450 Ha, Bintaro Jaya juga masih ratusan Ha. Pantai Indah Kapuk memang 1.200 Ha, tapi masih dalam perencanaan.

Semua kita mulai dari dasar. Struktur perusahaan juga belum terbentuk. Karyawan yang ada cuma 4 orang, termasuk saya. Tiga lainnya : satu akuntan merangkap keuangan, satu kasir merangkap sekretaris, dan satu "office boy". Kami menyewa ruang kantor 60 meter persegi di lantai IV Gedung Jaya.

Dengan pengalaman dan SDM yang sangat terbatas bagaimana Anda melakukan studi pengembangan BSD ?

Kami belajar ke luar negeri dan mencari konsultan. Tahun 1985 kami mulai mengundang konsultan luar negeri untuk membuat pra-studi, 2 konsultan dari Australia, 6 dari Jepang, 2 dari Perancis, 2 dari Belanda, 1 dari Kanada, dan 1 dari Amerika Serikat. Karena ini proyek jangka panjang, salah satu syarat yang kami tekankan pada para konsultan itu, adalah kesediaan mereka untuk melakukan alih teknologi. Dengan begitu, jika terjadi perubahan di tengah jalan, kita juga siap. Syarat diterima. Terjadi kompetisi antar konsultan. Dan yang menarik, persaingan itu ber-

geser menjadi pertarungan antar negara. Dua konsultan dari Australia bergabung menjadi satu, demikian juga konsultan dari Belanda dan Perancis. Lima konsultan dari Jepang bergabung, dan 1 tetap berdiri sendiri. Setelah diseleksi, tinggal konsultan gabungan Jepang dan Perancis, dan akhirnya kita pilih konsultan Jepang.

Dalam rangka proses alih teknologi, semua posisi yang diduduki orang Jepang, saya tempatkan seorang wakil dari Indonesia. Sejumlah 4 orang juga kita kirim ke Jepang untuk melihat "dapur" mereka. Konsep pengembangan wilayah dan lingkungan pemukiman BSD, kita buat sematang mungkin. Sehingga jika ada perubahan sifatnya hanya teknis. Dengan cara itu, kini kita tidak pernah lagi menggunakan jasa mereka.

Dalam persiapan awal itu, tantangan apa yang terberat?

Pertama, pembebasan tanah. Kedua, penyesuaian BSD dengan rencana pengembangan kawasan Tangerang. Bayangkan, saat proyek BSD diajukan tahun 1985, RUTRP dan RUTRK Kabupaten Tangerang belum ada. Kita terpaksa harus menunggu. Untuk RUTRP, pemerintah saat itu membentuk Tim Keppres 376 yang diketuai Deputi Ketua Bapenas. Akhirnya, pemerintah memberikan izin pada BSD untuk memulai pembangunan sepanjang tidak menyimpang dari RUTRP. Pembangunan fisik BSD dimulai pada akhir 1988. Pada 16 Januari 1989, proyek Kota Mandiri BSD diresmikan, yang antara lain ditandai oleh acara penyerahan kunci 250 unit rumah kepada pembeli dan peresmian trayek bus Grogol-BSD.

Untuk mendorong agar pembeli rumah di BSD menghuni rumahnya, apakah mereka diberi insentif?

Tidak. Sejak awal, kami sudah merencanakan agar rumah-rumah yang dibeli masyarakat itu benar-benar dihuni, bukan untuk sekadar investasi. Hal itu bisa terpenuhi, jika di lingkungan pemukiman tersebut dibangun berbagai fasilitas untuk memenuhi kebutuhan primer penduduk. Saat itu kita bangun semua infrastruktur seperti jalan, listrik dan air. Juga fasilitas umum seperti sekolah, rumah sakit, pusat perbelanjaan, sarana ibadah, sarana transportasi dan sarana rekreasi. Itu semua merupakan

Tatan Rustandi

perbelanjaan telah mencapai ribuan. Belum lagi di Damai Indah Golf yang dalam sebulan, rata-rata menyerap pemain sampai 3.000 orang.

Berapa lama lagi BSD memasuki tahap sebagai kota mandiri?

Sesuai skenario yang ada, ada tiga fase kota yang dilalui BSD. Pertama, sebagai kota asrama, yakni kota yang hanya merupakan tempat tinggal. Fase ini telah kita lewati. Kedua, fase kota satelit. Dalam fase ini, semua kebutuhan warga sudah dapat dipenuhi oleh lingkungannya. Hanya lapangan kerja formal yang belum dapat disediakan, sehingga warga masih perlu ke luar permukiman untuk bekerja. Fase ini sudah mulai kita tinggalkan. Ketiga, fase kota mandiri, yang dapat menyediakan semua fasilitas yang diperlukan warganya, termasuk lapangan kerja. Masing-masing fase ini, kita hitung, akan memakan waktu 5 tahun.

Kini, dengan telah masuknya komersial dan industri, bentuk kota mandiri sudah mulai terwujud. Lapangan kerja formal sudah ada seperti adanya ruko, fasilitas olahraga, bank, showroom dan bengkel mobil, restoran-restoran, BSD Plaza, dan lain-lain. Seperti di lapangan golf ini, karyawannya dari bagian pemeliharaan sampai bagian kantor, kurang lebih 600 orang. Itu kan lapangan kerja formal, belum yang informal/tidak permanen, seperti kontraktor memiliki tenaga kerja belasan ribu. Kantor kita yang disini saja karyawannya 700 lebih.

Semua itu menunjukkan, bahwa aktivitas memang besar. Terakhir kita melakukan survei dari penghuni di sini, berapa yang masih ke kota induk, angkanya sangat menggembirakan karena ternyata tinggal 50 % yang masih ke Jakarta atau di luar BSD.

Kawasan industri seperti apa yang dikembangkan?

Kawasan industri itu kita sebut Techno Park atau Taman Tekno BSD. Yang akan dikembangkan disana adalah industri berteknologi tinggi non polusi, dengan kantor-kantor berkonsep taman. Sasaran pasarnya,

Terakhir kita melakukan survei dari penghuni di sini, berapa yang masih ke kota induk, angkanya sangat menggembirakan karena ternyata tinggal 50 % yang masih ke Jakarta atau di luar BSD.

tanggung jawab pengembang sebagai konpensasi dari harga yang ditanggung konsumen. Intinya, konsumen harus dipuaskan kebutuhan primernya sejak awal. Tanpa itu, diberi insentif apapun pembeli rumah akan enggan menempati rumahnya.

Guna mengembangkan satu kawasan permukiman berskala kota, mana yang lebih Anda dahulukan pengembangan penduduk atau kegiatan ekonomi (economic based)?

Saya berpendapat, pengembangan penduduk lebih utama. Setidaknya, ini sudah terbukti di BSD. Pedagang eceran mau membuka toko di BSD, karena tingkat hunian BSD baik. Awalnya memang perlu membujuk mereka. Saya pernah menggaransi seorang pedagang: kalau pada akhir bulan target omsetnya tidak tercapai, ia boleh hubungi saya. Saya janjikan, saya akan kerahkan pegawai yang ada untuk memborong dagangannya. Ternyata, sampai kini, pedagang itu tak pernah menagih janji saya. Seperti Anda saksikan sendiri, kini hampir semua pertokoan di BSD sudah membuka usahanya. Termasuk di BSD Plaza. Sekolah-sekolah di BSD (Al-Azhar dan St. Ursula) dan sekolah lainnya, setiap buka kelas baru juga terisi penuh, bahkan harus ada seleksi.

Pada tahap awal, roda kegiatan perekonomian di BSD memang harus didorong dengan mempertinggi tingkat hunian. Setelah berjalan, ia akan mendapatkan momentumnya sendiri, terus membesar seperti bola salju. Saat ini, kegiatan perekonomian di BSD telah berjalan cukup baik, selain usaha-usaha telah banyak yang beroperasi juga telah 17 bank yang membuka cabang di BSD. Masa krisisnya adalah pada tahun ke-3 dan ke-4. Dan itu, sudah kita lalui. Tenaga kerja yang terserap di perkantoran dan pusat

bisa relokasi, bisa industri baru, bisa juga perekayasaan yang berhubungan dengan Puspiptek. BSD sudah membuat MOU dengan Puspiptek, yang penandatangananya disaksikan Menristek BJ Habibie. Setiap industri di Techno Park yang memerlukan fasilitas Puspiptek akan mendapat *treatment* khusus. Juga ada MOU khusus dengan ITI (Institut Teknologi Indonesia) mengenai pemberian kursus yang diperlukan oleh industri yang ada disana.

Di sekitar BSD kini bermunculan proyek-proyek baru berskala kota. Bagaimana Anda melihat persoalan tersebut?

Kita sudah mengantisipasinya sejak lama, karena kita tahu SK penguasaan mereka sudah ada sebelum BSD dibangun. Dulu BSD berjalan sendiri, menanggung beban berat untuk menaikkan citra daerah ini. Dulu siapa mau kesana? Sekarang developer dengan bangga menggunakan nama Serpong. BSD jadi punya banyak tetangga. Ini satu tantangan menarik bagi percepatan BSD di kemudian hari. Kami tidak perlu cemas dengan situasi tersebut, karena segmen pasarBSD luas, mulai dari RSS seharga Rp 4,9 juta sampai rumah golf yang kavlingnya saja berharga milyaran rupiah. Selain itu secara regional, akan tercipta *economic growth pole* baru dan kita melihat proyek-proyek itu merupakan pasar untuk usaha-usaha yang ada di BSD sehingga secara langsung akan menunjang pertumbuhan ekonomi BSD.

Bisa dijelaskan bagaimana perkembangan BSD terakhir?

Sangat menggembirakan. Kawasan komersial dan industri makin lengkap. Kita memang mentargetkan dua aspek komersil dan industri tadi tahun ini. Saat ini telah banyak perusahaan multi nasional dan nasional yang telah bergabung di BSD antara lain Loreal, Merck, Arnold Otto Mayer, Carrefour, British gas, Republika, RS. Medika BSD dan lain-lain. Bila jalan tol Jakarta Serpong selesai, akan membantu percepatan perkembangan kegiatan komersil. Itu terlihat dari pembangunan Pusat Jerman (German Centre dan lain-lainnya. Selain itu kantor-kantor bank, rumah sakit yang dibangun, ikut mempercepat pengembangan BSD.

Rekor kota baru terluas kini tak lagi BSD tapi Jonggol. Bagaimana menurut pandangan Anda?

Dulu, tahun 1984, luas kita yang 6000 ha sangat besar, tapi untuk sekarang sudah biasa. Saya tidak pernah merasa terancam dari sesama pengembang, tapi justru sebagai mitra kerja, termasuk dengan beberapa pengembang yang berdampingan dengan kita. Satu sama lain saling melengkapi. Kalau selama ini kita merasa terbaik, dengan adanya mereka. kita jadi terpacu untuk lebih baik lagi. Sehingga, setiap hari kita belajar. Sekali lagi, jangan berpretensi bahwa kita adalah yang terbaik.

Anda kini mengendalikan dua proyek perumahan berskala kota di Tangerang, dengan lokasi yang berdekatan. Apa tak terjadi benturan dalam operasionalnya?

Lokasi BSD dan CitraRaya memang berdekatan, tetapi keduanya tidak perlu berebut pasar. Masing-masing memiliki segmen pasar sendiri. Kedua proyek ini dikembangkan bukan untuk saling berkompetisi, tapi satu sama lain saling melengkapi. CitraRaya berbeda konsepnya dengan BSD. Konsep yang akan dikembangkan di CitraRaya adalah kota seni, *city of the art*. Kita sudah dapat izin dari beberapa keluarga seniman terkemuka dunia, untuk menggunakan nama mereka sebagai nama jalan di CitraRaya. Disana juga ada pusat galeri pasar seni.

Tatan Rustandi

BSD dan CitraRaya dikembangkan bukan untuk saling berkompetisi, tapi satu sama lain saling melengkapi. Untuk itu, memang saya harus bersikap obyektif dalam memimpin dua perusahaan ini.

Pasar perumahan di Jabotabek ini masih besar. Kalau bukan kita yang membangun di lokasi CitraRaya, toh akan ada pengembang lain yang membangun di sana. Kalau kami

Bisnis apa saja, kalau dilakukan secara berhati-hati tidak akan menghadapi ancaman *crash*. Kita kan harus terus berhitung risiko yang bisa muncul.

sendiri yang membangun, benturan itu dapat dihindari, karena pasarnya dapat lebih dikoordinasikan. Untuk itu, memang saya harus bersikap lebih obyektif memimpin dua perusahaan ini. Tantangan ini menarik, walau bukan hal yang mudah.

Proyek permukiman berskala kota seperti BSD dan CitraRaya, apakah merasakan juga siklus turun naik properti?

Karena berskala besar dan mayoritasnya *landed house* yang terdiri atas semua segmen, membuat kita mudah bergerak. Ketika permintaan cenderung pada rumah tipe-tipe kecil, kita juga menjual lebih banyak yang kecil dari pada yang besar. Rencananya, dalam satu tahun komposisinya 1:3:6. Tapi, karena yang satu dan tiganya lagi sepi, terpaksa kita buat 0:0:10 atau 0:0:15 untuk mendapatkan omset yang sama.

Prinsip itu juga diterapkan untuk properti selain rumah?

Ya, ruko misalnya, kita juga menjual pada yang butuh. Buat apa kita jual banyak ruko, tapi yang membuka usaha di ruko itu tidak ada? Bagaimana bisa mengembangkan tahap berikutnya? Untuk ini memang perlu kerja keras. Orang mungkin bisa menjual 500 unit dalam dua minggu, tapi saya mungkin dua bulan. Yang penting target jangka panjang dan tujuan akhirnya tercapai.

Saya tidak bilang saya yang betul dan mereka yang salah. Saya betul berdasarkan tujuan saya, mereka juga betul sesuai dengan tujuan mereka. Masing-masing punya filosofi, masing-masing punya strategi sehingga *action plan*-nya juga berbeda.

Motif investasi para pembeli itu dapat mendorong *crash*?

Bisnis apa saja, kalau dilakukan secara berhati-hati tidak akan menghadapi ancaman *crash*. Kita kan harus terus berhitung risiko yang bisa muncul. Jangan sampai pertumbuhan suplai lebih besar dari kebutuhannya. Pak Ci selalu mewanti-wanti, properti ini adalah periuk nasi kita, jadi harus hati-hati menjaganya. Itu sebabnya, setiap membebasan tanah, kita selalu menghitung jangka panjangnya. Dibanding pendatang baru di bisnis properti, mungkin kita kalah berani. Di beberapa tempat, kita kalah adu cepat dalam membeli tanah.

Seandainya crash terjadi, apa yang akan Anda lakukan?

Jika bank, pengembang dan konsumen bisa sama-sama mengendalikan diri, hal itu dapat dihindari. Semuanya terpulang kepada kejelian menghitung perimbangan antara pasok dan kebutuhan. Saya kira, kuncinya adalah efisiensi dan mengerti betul mengenai timing: kapan harus membangun, kapan harus menjual. Kami beruntung punya orang seperti Pak Ci, yang punya intuisi tajam dalam membaca peluang dan tantangan yang ada. Kami punya pengalaman yang menarik tentang hal ini. Tahun 1983 kita mau membangun gedung Jaya II seluas 20.000 M2. Bank sudah menyetujui pemberian kreditnya. Tapi dalam satu rapat direksi. Pak Ci minta agar kita membatalkan pembangunan gedung Jaya II itu. Direksi yang lain bingung , lho bank sudah bersedia mendukung kok dibatalkan. Apa yang terjadi, tahun 1986 pasar perkantoran hancur, bayangkan kalau gedung Jaya II jadi bangun, dia akan beroperasi tahun 1986 itu. Karena kemampuan seperti itulah, kami tetap selamat saat menghadapi masa sulit tahun 1991. Bagaimanapun pasar perumahan akan tetap ada. Segmen menengah ke bawah tak pernah sepi.

Anda disebut-sebut sebagai menantu kesayangan Ciputra. Buktinya, beberapa proyek yang berskala besar dipercayakan pada Anda...

Wah, jangan begitu. Masalahnya, mungkin karena saya lebih duluan terjun ke bisnis properti dibandingkan adik-adik yang lain. Ketika saya kembali ke Indonesia tahun 1981, mereka masih sekolah. Mereka rata-rata baru kembali ke Indonesia tahun 1988-1989.

Budiarsa Sastrawinata lahir di Jakarta, pada 10 Agustus 1955. Kini ia dikaruniai 4 putra, buah perkawinannya pada tahun 1982 dengan Rina Ciputra, teman sekelasnya di SMA Regina Pacis, Slipi, Jakarta. Kesibukannya makin meningkat, karena kini ia juga dipercaya sebagai Dirut CitraRaya Tangerang dan salah seorang direktur PT Ciputra Development. Belum lagi aktifitasnya sebagai seorang fungsionaris DPP REI.

Kesibukan yang padat itu, membuatnya pulang larut malam, dan tak sempat bertemu anak-anaknya yang sudah tertidur. Maka, sering ia menyempatkan mengantar anak-anak ke sekolah, lalu pergi berolahraga ke pusat kebugaran, dan langsung ke kantor. Olah raganya yang lain adalah golf. Tak perlu heran, jika dibagian belakang Jeep Mercedes-nya ia penuhi dengan perlengkapan bermain golf, baju batik, hingga stelan jas resmi ■

INDEKS KARYA:

- Kota Mandiri Bumi Serpong Damai
- CitraRaya Tangerang

KOTA MANDIRI BSD

Lingkungan terbaik untuk kehidupan yang berkualitas

Terletak di Barat Daya Jakarta, **Kota Mandiri Bumi Serpong Damai (BSD)** memiliki standard kehidupan kota paling maju. Dari awal **Kota Mandiri BSD** dirancang sebagai lingkungan kehidupan yang berkualitas, kawasan tempat tinggal yang hijau dan aman, kawasan industri bebas polusi, pusat pedagangan yang megah, serta dilengkapi Kawasan Niaga Terpadu (Central Business District / CBD). Taman kota (Central Park) dengan pemandangan Sungai Cisadane yang indah, taman-taman rekreasi, lengkap dengan sekolah berkualitas tinggi serta mudah mencapai pusat bisnis Jakarta melalui jalan tol baru Jakarta-Serpong dilanjutkan melalui "Triple Decker" dan jalur Kereta Api.

Pendiri BSD antara lain; **Sudwikatmono** (Indocement Group), **Ciputra** (Jaya, Metropolitan, Ciputra Group), **Soedono Salim** (Salim Group), dan **Eka Tjipta Wijaya** (Sinar Mas Group), merencanakan kota mandiri abad 21, lengkap dengan lingkungan pemukiman yang besar, serta didukung tidak hanya infrastruktur fisik dan sosial , tetapi juga bisnis dan kawasan industri bebas polusi. Bersama kelompoknya, mereka dikenal sebagai pengusaha yang sangat berpengalaman, memiliki arsitek dan teknisi terbaik serta bekerjasama erat dengan pemerintah untuk mewujudkan cita-cita. Motivasi untuk mendirikan kota masa depan ini tidak hanya semata-mata mencari keuntungan, tetapi merupakan proyek untuk mendukung program Pembangunan nasional yang dilaksanakan pihak swasta bekerjasama dengan pemerintah.

Menempati lahan seluas 6000 hektar yang terletak di Serpong, hanya 13 kilometer dari Jakarta melalui jalan tol baru Jakarta-Serpong, **BSD** merupakan salah satu proyek terbesar yang dilaksanakan di Indonesia.

Pada tahun 1984 , rencana dan Perancangan kota serta pembebasan tanah mulai dilaksanakan. Infrastruktur yang lengkap dan modern dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat pada masa mendatang. Delapan tahun yang lalu,tepatnya tahun 1989 kawasan tempat tinggal ini dibangun dan sekarang sekitar 30.000 keluarga telah menempati rumah barunya, menjadikan kota mandiri **BSD** semakin kelihatan bentuknya.

Pemenang **"Anugerah Parama Niwastana " '95**, sebagai pengembang kota baru terbaik di Indonesia, **BSD** memiliki 5 unsur pengembangan pembangunan: **Wisma** - Perumahan, **Karya** - Bisnis dan Industri, **Suka** - Fasilitas Umum dan Sosial, **Marga** - Infrastruktur, **Penyempurna** - Peduli masalah Lingkungan & Sosial. Lima unsur pengembangan pembangunan itu merupakan era baru dalam perencanaan kota, dimana pusat bisnis dan industri berteknologi tinggi yang bebas polusi berdampingan dengan pemukiman penduduk. Dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang beragam, **BSD** merupakan tempat terbaik untuk; investasi perdagangan, tempat tinggal, bekerja, belanja, rekreasi, belajar dan menikmati kehidupan dengan nyaman, menyenangkan, aman dan lingkungan yang menjajikan. Perpaduan dari kelima unsur diatas menjadikan **BSD** sebagai pilihan terbaik untuk tempat tinggal dan berbisnis.

BSD
KOTA MANDIRI

WISMA

WISMA - Perumahan BSD

BSD menerapkan konsep perumahan untuk kehidupan yang berkualitas, dimana rumah besar dibangun disekitar lapangan golf dan danau-danau, sedangkan rumah-rumah medium dan kecil tertata rapi diantara taman-taman yang hijau. Setiap rumah dirancang untuk memenuhi kehidupan yang berkualitas dengan lingkungan yang nyaman. Dengan hadirnya masyarakat internasional selain masyarakat lokal membuat **BSD** memiliki dimensi yang unik. Didukung fasilitas kesehatan, perbelanjaan, galeri seni, klub olah raga, taman bermain anak dan fasilitas lain yang penting seperti pengolahan limbah dan air bersih. Semua ini membuat **BSD** sebagai pilihan terbaik untuk tempat tinggal Anda dan keluarga. keluarga Anda mempercayakan masa depannya di tangan Anda. Kunjungi **BSD** sekarang dan rencanakan masa depannya di kota yang peduli pada Anda dan keluarga.

Konsep perencanaan **BSD** memiliki keseimbangan antara tempat tinggal dan tempat kerja, serta didukung infrastruktur yang dibangun dengan konsep dan perencanaan matang oleh para pendirinya. Sebagai standard pengembangan kota Indonesia pada abad 21,

BSD merupakan karya besar yang dicapai dari visi kepeloporan pendirinya. Sampai sekarang, hampir 12 ribu rumah telah dibangun dengan lebih dari 30.000 penduduk dan kota ini direncanakan akan memiliki 140.000 rumah untuk semua kelas dengan penduduk mencapai 600.000 orang.

KARYA

KARYA - Bisnis dan Industri

Tempat untuk bekerja dan mengembangkan karir. Juga tersedia investor dari segala penjuru memfokuskan perhatiannya pada Indonesia, salah satu negara Asia Tenggara yang memiliki tingkat pertumbuhan ekonomi paling tinggi. Langkah cepat pertumbuhan ekonomi Indonesia, khususnya dua dekade terakhir, merupakan hasil kebijakan pemerintah tentang deregulasi dan meningkatnya partisipasi swasta dalam pembangunan nasional. Saat ini, walaupun baru 8 tahun sejak berdirinya, **BSD** bersama masyarakatnya siap mendukung pertumbuhan ekonomi dengan membangun **Kawasan Niaga Terpadu BSD (CBD-BSD)** dan **Taman Tekno BSD**.

CBD-BSD menawarkan lingkungan kelas satu untuk semua jenis usaha untuk tumbuh dan berkembang. Mencakup kawasan seluas 300 Ha, **CBD-BSD** terletak di tepian sungai Cisadane yang membelah kota mandiri **BSD**. Pembangunan taman kota, dan gedung-gedung perkantoran akan memberikan pemandangan yang indah dengan mengalirnya sungai Cisadane ditengah kota.

CBD-BSD dirancang sebagai pusat bisnis dan keuangan bagi perusahaan besar nasional dan internasional dengan membangun kantor baru atau pindah dari kepadatan ibukota. Infrastruktur yang dirancang dengan baik akan membantu investor dalam mewujudkan **CBD-BSD** sebagai kekuatan ekonomi regional pada abad 21. **CBD-BSD** akan memiliki sarana informasi super cepat dengan jaringan kabel serat optik yang akan menghubungkan setiap perkantoran **CBD-BSD** dengan Jakarta dan dunia Internasional.

German Centre yang mulai dibangun pada 18 Maret 1997 akan menjadi kantor bisnis pertama di **CBD-BSD**, dan akan beroperasi bulan Oktober 1998.

Sebagai bagian wilayah Jakarta dan sekitarnya, yang lebih dikenal dengan Jabotabek, Kota Mandiri **BSD** merupakan tempat yang cocok untuk menyerap industri baru. Dari awal, perencana kota telah mendesain kawasan industri bebas polusi **Taman Tekno BSD** untuk berkembangnya semua jenis industri. **BSD** juga melakukan pengawasan ketat untuk mencegah kerusakan lingkungan dan masalah kesehatan yang ditimbulkan oleh polusi. Ini merupakan keuntungan bagi masyarakat dan lingkungan di **BSD**, dan yang lebih penting lagi menjaga warisan anak kita.

Taman Tekno BSD yang peduli lingkungan berada pada kawasan seluas 200 ha, kawasan industri berteknologi tinggi yang akan mengantar Indonesia menghadapi abad 21. Didukung infrastruktur modern dan lengkap, **Taman Tekno BSD** telah menarik perhatian masyarakat bisnis. Dalam jangka menengah dan jangka panjang, industri-industri ini akan berkembang dan memberikan kesempatan kerja bagi puluhan Ribu penduduk **BSD** dan daerah sekitarnya. Perusahaan-perusahaan yang telah bergabung di **Taman Tekno BSD** antara lain; AOM (Arnold Otto Meyer), Bauma Smarty, Dupalindo Perkasa, Imperial, Induktorindo, L'Oreal, Masterindo Turbo Tangguh, Merck, Fielder Asia International, Kunert Wellpape, Festo, Citra Kharisma, Berker, Gillete dan Republika.

SUKA

SUKA - Fasilitas umum dan sosial **BSD**

Dari lahir sampai tua tumbuh di **BSD**. Untuk meneruskan pengabdiannya pada masyarakat dan investor saat ini, **BSD** memprioritaskan pekerjaan untuk mengakomodasikan investasi industri berteknologi tinggi yang akan memegang peranan penting dalam pertumbuhan kota di masa mendatang dan CBD. Untuk mempersiapkan kebutuhan sumber daya manusia saat ini dan di masa mendatang tersedia fasilitas pendidikan dengan berbagai sekolah terkenal seperti; Institut Teknologi Indonesia, Sekolah Al-Azhar **BSD**, Sekolah Santa Ursula **BSD**, Sekolah Internasional German, Ora Et Labora dan Sekolah Magnet untuk pelajar berprestasi, di **BSD** tersedia pilihan-pilihan pendidikan paling baik di negeri ini. Selanjutnya, beberapa universitas akan membuka kampus di **BSD**. Beberapa kelompok bermain anak yang ada di **BSD** antara lain; Cikal Harapan Day-Care Center, Stella Maris, Mutiara Indonesia, dan Putera **BSD**. Sedangkan sekolah negeri meliputi SD, SMP dan SMU.

Selain fasilitas pendidikan, BSD juga menyediakan fasilitas hiburan dan rekreasi yang meliputi lapangan tennis, kolam renang, pusat kesehatan dan kebugaran, sampai Damai Indah Golf dan Country Club yang dirancang Jack Nicklaus.

Kebudayaan merupakan bagian penting dalam kehidupan masyarakat yang tidak dilupakan oleh **BSD**. Rencana Pusat Seni (Cultural Centre) dimana pertunjukan budaya akan diadakan serta perpustakaan umum dengan buku-buku yang lengkap untuk tua maupun muda. Di BSD juga tersedia fasilitas kesehatan, seperti; Rumah Sakit, Klinik 24 Jam, apotik dan toko obat.

Untuk melengkapi semua fasilitas di atas,sekarang sudah ada hampir 400 toko dan 40 restoran, termasuk restoran terkenal Indonesia dan restoran internasional, serta makanan cepat saji seperti; Ayam Goreng Mbok Berek, California Fried Chiken, Dunkin' Donut, Es Teler 77, Jaya Minang, Kentucky Fried Chiken, Mc Donald, Pizza Hut, dan Sari Kuring. **BSD** Plaza sebagai pusat belanja, tempat jajan yang nyaman dan Cineplex '**BSD** 21' dengan empat studio film.

MARGA - Infrastruktur **BSD**

Perhatian utama juga ditujukan pada pengembangan infrastruktur yang lengkap dengan menjamin tersedianya sarana umum, seperti; listrik, air bersih, telekomunikasi, transportasi, penerangan jalan dan drainage. Jaringan jalan dalam kota dirancang untuk lalulintas bebas macet antara pemukiman, pusat bisnis dan kawasan industri. Selama ini, hampir 280 kilometer jalan yang memadai dibangun. Untuk menjaga agar jalan bebas parkir, tempat parkir tersedia pada gedung perkantoran, pusat perbelanjaan, dan tempat-tempat lain .

Berada strategis di sebelah barat Jakarta, **BSD** mudah dicapai dari ibukota, Bandara Internasional, dan kota-kota di Jawa Barat. Berjarak 13.1 kilometer melalui jalan tol baru Jakarta-Serpong, dan akan menyatu dengan rencana'Triple Decker'di Jakarta Selatan.

Jalan tol ini akan memperpendek jarak antara **BSD** dan Jakarta, dan mempercepat perjalanan ke Jakarta Selatan, Pusat, Utara, Timur, Barat Pelabuhan Tanjung Priok,jalan dalam kota dan jalan lingkar luar.

Sistem transportasi kereta ringan (Light Rail Transportation) **BSD** dapat mengangkut 35000 orang ke berbagai tujuan. Kereta Ringan ini akan berhubungan dengan stasiun utama dengan waktu tempuh selama 20 menit perjalanan menuju Jakarta dengan biaya ekonomis, menghubungkan semua tempat di **BSD** dengan Jakarta melalui seluruh stasiun utama, memberikan alternatif perjalanan yang nyaman antara **BSD** dan Jakarta. Pengunjung **BSD** juga akan mendapatkan tempat parkir terdekat dengan stasiun yang kemudian dapat naik kereta untuk pergi kemanapun mereka inginkan. di **CBD-BSD. BSD** merupakan kota untuk para eksekutif, karyawan kantor, serta pegawai-pegawai industri berteknologi tinggi yang tinggal dan bekerja di satu tempat. Mereka tanpa khawatir akan terkena stress karena waktunya habis di jalan yang disebabkan macetnya lalu lintas.

PENYEMPURNA

PENYEMPURNA-BSD Peduli Masalah Lingkungan & Sosial

Seluruh tahap pengembangan **BSD**, selalu memperhatikan lingkungan dan memberikan dukungan terhadap kegiatan sosial penduduknya. Prasarana kota meliputi unit pengolahan sampah untuk menjaga standard kebersihan yang tinggi. Untuk menjamin penghijauan jalan dan taman terjaga dengan prima, tersedia unit pembibitan tanaman. Saat ini, **BSD** memiliki hutan kota seluas 25.000 m2 dan 150 hektar taman umum serta 350 hektar kawasan hijau terbuka, yang meliputi taman tempat tinggal dan taman pemisah jalan. Sungai Cisadane yang membelah kota, merupakan salah satu bagian yang menarik dari **BSD** yang akan dikembangkan menjadi Taman Kota (Central Park),disamping sebagai tempat olah raga dan pusat rekreasi.

Tidak diragukan lagi, keberhasilan **BSD** merupakan kebanggaan atas kemampuan pengembang dan perencana kota dalam bekerja sama mewujudkan kota modern yang dirancang untuk kehidupan yang berkualitas, untuk bekerja dan berkarier, tempat tinggal dan tempat yang mampu menampung industri berteknologi tinggi yang bebas polusi.

BSD kota masa depan, yang Anda nikmati hari ini.

Lokasi Kota Mandiri BSD

Kantor Pusat Pemasaran; Taman Perkantoran 1, **BSD**
Jl. Raya Serpong Tangerang 15310 - INDONESIA
Telp.(62-21)537.0001 Fax.(62-21)537.0002

Anggota SI PENGEMBANG

LANGKAH MENUJU 5 BESAR KONGLOMERAT

RINA CIPUTRA S.

Ketika Ciputra belakangan makin intens mengembangkan perusahaan keluarganya melalui Grup Ciputra (GC), maka sosok Rina Ciputra Sastrawinata makin menarik perhatian orang. Wanita ibu dari 4 orang anak ini, dipandang punya peran besar dalam membesarkan GC. Di samping karena ia anak sulung Ciputra, dari awal Rina termasuk yang membidani lahirnya cikal bakal GC yaitu PT Citra Habitat Indonesia, yang didirikan tahun 1981.

Setelah ketiga adiknya Junita, Chandra dan Cakra pulang studi dari AS tahun 1990, perusahaan itu berganti nama menjadi PT Ciputra Development. Sejak itu, perusahaan keluarga Ciputra tersebut berkembang sangat pesat dan sudah menjadi konglomerasi yang patut diperhitungkan. Kini, total asetnya diperkirakan Rp 2,5 triliun, dengan jumlah perusahaan tak kurang dari 35, yang bergerak pada tiga divisi: properti, keuangan dan infrastruktur.

Tahun ini, GC tampaknya terus mengayunkan langkah-langkah besarnya. Di bidang properti, setelah mengembangkan Perumahan Citra di Cangkareng, CitraRaya di Tangerang, CitraRaya Surabaya dan Citra Indah di Cibubur, serta Mal dan Hotel Ciputra di Jakarta dan Semarang, Ciputra Golf & County Club, Apartemen Citra Regency, dan Superblok Ciputra di Jl. Satrio Jakarta, GC merambah ke luar negeri. Di Kota Hanoi, Vietnam, GC mengembangkan hotel dan kota baru Citra Westlake City seluas 400 hektar

dengan jumlah rumah yang akan dibangun sekitar 12.000 unit. GC berpatungan dengan Urban Infrastructure Development Company, BUMN setempat. Proyek itu mulai dipasarkan awal tahun 1998, ungkap Rina.

Tidak hanya itu. Pertengahan tahun ini juga, GC akan menggelar bisnis broker properti. Dalam hal ini, GC membeli hak waralaba perusahaan broker internasional dari AS, Century 21. Kehadiran Century 21, jelas akan meramaikan dunia broker profesional di Indonesia. Jika selama ini orang mengenal Grup Dharmala lewat jaringan ERA sebagai broker pemasar properti, maka dengan kehadiran Century 21, masyarakat akan mendapat pilihan baru.

Langkah besar GC tampak tiada henti. Tahun ini, GC juga segera mengoperasikan perusahaan asuransi jiwa. Saya berobsesi menjadikan GC sebagai perusahaan konglomerat 5 terbesar di Indonesia, ujar Rina. Berikut wawancara Pria Takari Utama dan Hadi Prasojo dari Properti Indonesia dengan Rina Ciputra. Dalam wawancara khusus di Gedung Jaya Jl. MH Thamrin, Jakarta itu, Rina didampingi oleh Poedji I.H. Prasetyo, Manajer PR PT Ciputra Development.

Apa pertimbangan GC memasuki bisnis broker properti?

Bisnis broker itu ekspansi dari usaha kita. GC kan memiliki tiga divisi besar, yaitu divisi perumahan dan properti, divisi keuangan, dan divisi infrastruktur. Termasuk dalam divisi perumahan dan properti adalah bisnis-bisnis yang bergerak di bidang perumahan, perkantoran, hotel, pusat perbelanjaan, apartemen dan kondominium. Dan, perusahaan lain yang langsung berhubungan dengan usaha ini, yaitu fasilitasnya seperti sekolah—kami punya Sekolah Ciputra di Surabaya—, sarana olahraga seperti lapangan golf, rumah sakit dan bidang broker properti. Bisnis inti kami tetap pengembangan perumahan. Artinya kami punya pasar primer. Nah, dengan memasuki bisnis broker, kami juga mau menggarap pasar sekunder. Jadi, usaha broker properti adalah pengembangan dari bisnis inti kami yaitu perumahan.

Dalam divisi keuangan, kami bergerak di bidang perbankan —yaitu Bank Ciputra, bidang sekuritas, dan dalam waktu dekat kami juga akan menggeluti asuransi jiwa. Akhir tahun ini, perusahaan asuransi kami mudah-mudahan mulai beroperasi. Sedang divisi ketiga, yakni infrastruktur. Kami bergerak dalam bidang telekomunikasi yaitu pemasangan jaringan telepon.

Apa pertimbangan memilih mitra dengan Century 21?

Mita D.S.

Bisnis inti kami tetap pengembangan perumahan. Artinya kami punya pasar primer. Nah, dengan memasuki bisnis broker, kami juga mau menggarap pasar sekunder.

Dari segi omset, Century 21 perusahaan broker terbesar di dunia, dengan total omset penjualan per tahun 100 miliar dolar AS yang meliputi 700 transaksi. Pemegang waralabanya ada 64.000 yang tersebar di 22 negara. Di AS sendiri, rata-rata setiap menit mereka berhasil menjual satu unit rumah.

Kapan mulai beroperasi?

Direncanakan pertengahan tahun ini.

Berapa jaringan *member broker* (MB) yang akan beroperasi pada tahap awal?

Kita mengharapkan broker yang bergabung dengan kita betul-betul yang profesional. Untuk tahap pertama, jaringan MB akan dimulai di Jakarta dan sekitarnya. Diharapkan nanti kita punya MB sejumlah 40-an.

Sudah sampai tahap apa perekrutan MB?

Masih dalam proses mempersiapkan tim. Sudah cukup banyak yang berminat bergabung. MB kan harus menyetor 25.000 dolar AS untuk mendapatkan hak waralaba Century 21 itu.

Berapa target transaksi?

Sampai akhir tahun 1998 ditargetkan

total nilai properti yang diperjualbelikan Rp 1 triliun.

Sebuah target yang besar...

Kami optimistis. Sebab, peluang bisnis broker di Indonesia masih sangat luas. Sebagai pendatang baru, jelas itu tantangan bagi kami. Tapi ada juga keuntungannya. Misalnya, dengan telah beroperasinya perusahaan broker yang ada, masyarakat sudah teredukasi menggunakan jasa broker. Sehingga kami ikut terbantu.

Untuk mencapai target tersebut bagaimana kesiapan SDM dan teknologinya?

Orang yang menjual properti itu, kan bukan karyawan kami, tetapi MB yang membeli hak waralaba itu dari kami. Sedang kami adalah pemegang master waralaba itu di Indonesia. Jadi, soal SDM lebih tergantung pada pihak member broker. Untuk itu, tentu kami sangat selektif memilih MB. Namun, kami tetap mendukung MB dan *sales agent* dalam SDM dengan menyiapkan berbagai pelatihan. Pada akhirnya, kualitasnya tentu sangat bergantung pada kerja keras pemilik perusahaan MB beserta jajarannya.

Akan lebih menekankan pada pasar sekunder juga?

Ya, pasar sekunder prioritas kami. Karena kami melihat peluangnya masih besar. Setelah itu, baru pasar primer, di mana kami punya akses karena pasar primer umumnya produk perusahaan kami sendiri. Dalam jangka pendek kami lebih memfokuskan pada properti residensial saja.

Pasar bisnis broker selama ini boleh dikatakan dipimpin oleh Dharmala lewat ERA. Apa keunggulan yang Anda tawarkan untuk bersaing dengan pemain lama yang sudah dikenal masyarakat?

Konsumen kita akan mendapat banyak nilai tambah. Sebab, kita punya konsep *one stop shopping service*. Bila orang membeli rumah lewat Century 21, akan disokong oleh unit-unit usaha kami yang lain, umpamanya dalam pendanaan dari perbankan dan asuransi. Kami juga punya fasilitas lain yang mendukung. Pendeknya, apapun yang kami kembangkan, kami punya komitmen untuk *all out* bagi kepuasan konsumen. Itu sudah menjadi motto kami selama ini.

Mungkin kami satu-satunya perusahaan keluarga yang mejanya jadi satu (ayah saya, anak sendiri dan anak mantu). Jadi ada waktu atau tidak, kita tetap saling berkomunikasi.

Bagaimana standarisasi komisinya?

Dari penjual dipungut komisi 3 persen. Century 21 mendapat 10 persen dari 3 persen tersebut, dan sisanya dibagi dua antara member broker dan *sales associate*-nya. Konsep standar itu harus betul-betul dipenuhi secara disiplin. Kita tidak akan main-main soal ini. Kalau ada yang berbuat curang, maka kita terpaksa menarik kembali hak waralabanya.

Ada rencana melayani penjualan properti di luar Indonesia?

Mungkin saja, kesempatan cukup luas. Bukankah sudah hal yang biasa orang Indonesia mempunyai rumah di luar negeri, seperti Singapura, Amerika atau Australia.

Proyek kotabaru GC di Vietnam, bagaimana perkembangan terakhir?

Masih dalam proses desain masterplan. Ini memang proyek kota baru pertama di Vietnam. Kita gembira, mereka percaya kita sebagai developernya dan kita bermitra dengan pemerintah lokal. Kami akan membuat kota satelit yang diberi nama Citra Westlake City di Hanoi.

Apa pertimbangan memilih Vietnam untuk mengembangkan proyek kota baru di luar Indonesia?

Motifnya bisnis. Dan, bisnis adalah *profit motive*. Kita terjun dalam bisnis itu, karena akan mendapatkan untung. Kebetulan kita dapat peluang tersebut di Vietnam. Tetapi jangan berpikiran bahwa kita akan membawa lari modal ke luarnegeri. Sama sekali tidak. Kita dapatkan *loan* juga dari luar negeri. Kita juga ingin menggambarkan kepada dunia luar bahwa kita juga mampu ke luar Indonesia. Persis seperti orang luar negeri

menanam modal ke sini. Investor asing di sini kan tidak berarti meningggalkan negara mereka. Tapi mereka melihat apakah ada unsur profit atau tidak. Saya tekankan, mayoritas dari usaha kita, akan tetap berada di sini.

Rencana investasinya?

Untuk investasi jangka pendek 200 juta sampai 300 juta dolar AS. Sedang untuk investasi jangka panjang selama 10 tahun sekitar 2,1 miliar dolar AS.

Struktur modalnya?

Ekuiti dari mitra kita di sana dalam bentuk tanah. Kita developer. Seperti biasa, ada ekuiti sendiri dan ada pinjaman bank.

Di sana GC membangun rumah kelas apa?

Menengah ke atas. Mereka kan habis perang, sehingga rumah-rumah yang lebih bagus banyak dibutuhkan. Tapi tingkat kelas menengah di sana kan tidak sama dengan kelas menengah di sini. Sebagai perbandingan, UMR di sini Rp 5.200 per hari, tapi di sana masih Rp 1.200.

Mengenai bisnis keluarga Pak Ci. Bagaimana generasi kedua mempersiapkan diri? Sebab, banyak kejadian generasi kedua dari pengusaha yang sukses mulai ada masalah....

Buat kami, kasus-kasus itu merupakan tantangan. Memang bukan berita baru, saat bisnis ditangani generasi kedua bisnis keluarga itu mulai menurun. Ada *joke*: generasi pertama membuat, yang kedua meneruskan, yang ketiga menikmati, yang keempat tidak kebagian apa-apa.

Saya pernah bicara sama adik-adik saya, bahwa kita tidak mungkin bisa seperti sekarang, kalau kita tidak bersatu. Misalnya begini, satu proyek dibagi enam (ada empat anak yang aktif dan dua menantu). Kalau kita sendiri-sendiri, hasilnya tidak sampai seperenam dari yang sekarang ini. Kita menjadi besar begini karena bersatu. Kami bertekad untuk terus meneruskan dan membesarkan GC. Dengan begitu, saya yakin kelangsungan bisnis ini akan terjamin.

Kita menjadi besar begini karena bersatu. Kami bertekad untuk terus meneruskan dan membesarkan GC. Dengan begitu, saya yakin kelangsungan bisnis ini akan terjamin.

Kini GC masih dominan dikendalikan oleh *owner* dan bukan profesional....

Memang, saat ini kami pihak *owner* yang aktif, tetapi kami sudah punya 7 profesional yang ditunjuk menjadi direktur grup. Pada saat perusahaan kita makin lama makin besar, akan makin banyak pula profesional yang ikut dalam kebijakan tingkat tinggi dalam membuat keputusan di perusahaan ini. Sejak aktif mulai tahun 1989/1990 perusahaan ini bergerak cepat sekali. Pihak kita sendiri juga masih terus belajar. Dari pihak profesional yang bergabung di sini, yang masih muda-muda, juga punyai keinginan kuat untuk terus belajar. Mereka terus diberi kesempatan mencapai tingkat yang lebih tinggi. Dengan begitu, kelangsungan hidup perusahaan juga akan lebih baik.

Bagaimana dengan pembagian tugas Anda dan adik-adik?

Ada dua pembagian kerja. Pembagian secara fungsi dan proyek. Secara fungsi, misalnya adik saya yang terkecil Chandra, membidangi bidang pengembangan bisnis. Cakra membidangi perencanaan dan konstruksi, sedang Yunita di bidang keuangan. Saya sendiri membidangi *public relations* dan HRD. Para menantu Pak Ci yaitu suami saya Budiarsa, Harun suami adik saya Junita juga membantu bidang pengembangan bisnis. Harun juga memegang pemasaran.

Dari segi proyek juga sudah terbagi. Misalnya, saya memegang Perumahan Citra, *brokerage*, asuransi jiwa dan manajemen *shopping center*. Candra menangani pusat perbelanjaan, hotel, apartemen dan kondominium Ciputra Jl. Dr. Satrio Segitiga Emas Jakarta. Perusahaan di bidang keuangan seperti Bank Ciputra dan sekuritas dipegang Junita. Sedang proyek Citra Raya di Tangerang dan Vietnam dipegang Budiarsa. Harun meme-

gang semua proyek di Surabaya, termasuk Sekolah Ciputra, Perumahan CitraRaya dan *shopping mall* serta CitraIndah di Timur Cibubur. Kalau Cakra menangani manajemen *golfcourse* serta *theme park*.

Tapi kadang kala pembagian seperti itu tidak mutlak. Adakalanya ditangani bersama-sama, jika itu menyangkut kepentingan strategis. Mungkin saja akhirnya ada *overlaping* sedikit. Tapi selama dapat dimengerti masing-masing pihak, tidak apa-apa. Kita mengandalkan kemampuan masing-masing tapi juga meminta tolong pada yang lain untuk membantu.

Dari segi karier, tidak ada perbedaan. Saya dan adik-adik saya, suami dan adik-adik ipar saya mendapatkan kesempatan yang sama untuk mengembangkan diri. Ayah saya memberi kesempatan pada kita, kalau mau berkembang pesat, pesat sekali, tergantung pada niat diri sendiri untuk mencapainya.

Pak Ci merupakan begawan dalam bisnis properti. Anda punya beban terhadap ketokohan ayah Anda?

Ada tiga sudut pandang yang bisa saya pilih. Sudut pertama, ayah saya sukses mencapai posisi dan keberhasilan tertentu dan saya berusaha ingin dapat menyamainya. Sudut kedua, kami melihat itu sebagai latihan bagi diri saya, untuk melakukan hal yang sebaik ayah saya. Bahkan pada suatu waktu dapat mencapai satu tingkat tertentu, karena hasil kerja keras saya. Sudut pandang ketiga, saya tidak peduli.

Dalam hal ini saya memilih sudut pandang kedua. Ayah sebagai mentor, merupakan contoh atau figur yang saya contoh dan saya banyak belajar dari beliau. Tidak ada target tertentu, kecuali saya bekerja sebaik-baiknya. Sehingga dengan kemampuan yang ada kita ingin perusahaan yang kita tangani menjadi yang terbaik.

Katanya Pak Ci keras terhadap anak-anaknya ya...

Saya rasa kita harus membedakan dulu karakter dengan maksud hati seseorang. Kalau orang yang memang pemarah, walaupun tidak marah kelihatannya tetap marah. Kalau orang suka cemberut, walaupun dia gembira, kita sering tidak melihat dia bisa gembira, padahal dia menceritakan kegembiraannya. Nah, ayah saya mempunyai perangai yang dari luar memang kelihatan keras. Maklum, beliau dibesarkan secara keras. Umur 8 tahun sudah ditinggal oleh orangtua dan dalam usia itu sudah berfungsi sebagai kepala keluarga. Dibesarkan dengan latarbelakang seperti itu, di mana kasih sayang ayah tidak ditemukan dan ibu yang berperilaku sangat lembut dan tidak bisa marah. Ayah saya dibesarkannya tidak lama oleh ibunya sendiri, karena sejak usia delapan tahun merantau dan tinggal di rumah tante.

Dengan latar belakang seperti itu, ayah saya terbentuk menjadi orang yang keras. Tapi, hati ayah saya itu sebenarnya baik. Ayah saya mempunyai sifat: kalau tidak melakukan sesuatu secara baik, tentu beliau menjadi marah. Sifat yang begini mungkin jatuh juga ke saya. Pada waktu-waktu tertentu saya juga keras. Tapi, itu tidak saya lakukan dalam masalah pribadi, namun hanya dalam lingkup pekerjaan. Kalau pekerjaan dilakukan dengan tidak baik, maka atasannya harus mengatakan: saya tidak puas, ini kurang baik dan sebagainya. Saya rasa hal itu perlu dikatakan. Kalau tidak, kapan mereka dapat bekerja dengan baik? Ayah saya seperti itulah kira-kira. Tapi mungkin lebih keras lagi,. ha..ha..ha. Tapi itu tidak masuk di hati.

Kalau pekerjaan dilakukan dengan tidak baik, maka atasannya harus mengatakan: saya tidak puas, ini kurang baik dan sebagainya.

Jadi, kalau ada kesan dari luar ayah saya otoriter, mungkin karena ayah saya berusaha untuk melakukan tugas dengan baik dan sesuai dengan target waktu. Beliau seorang *perfectionist* dan *final decision maker*. Walaupun kami mengajukan beberapa usulan, tapi keputusan tetap di Pak Ci. Misalnya kita mau bikin proyek masterplan seperti apa, mau pakai konsultannya siapa, kita sama-sama berembuk, tapi ayah saya punya peran menentukan sebagai pemutus akhir.

Keputusan akhir itu tetap pada Pak Ci?

Keputusan yang sangat taktis dan strategis saja. Yang lain itu sudah kita sendiri. Misalnya pembangunan rumah sakit, lokasinya

ini, arus kasnya ini, kerjasamanya dan sebagainya telah direncanakan, lalu kita runding: manajemennya bagaimana, ekuitinya dan lain-lain. Hal-hal seperti itu kan strategis, ayah saya harus menyetujui. Sebab ada pengaruhnya terhadap program secara keseluruhan. Kita tidak boleh gagal. Kita tidak ingin seperti perusahaan lain — satu gagal semuanya ikut masuk. Kita harus kuat.

Tapi untuk hal-hal teknis pelaksanaan, misalnya, mencari dokternya, pembagian kamar, direkturnya, hal itu kami yang memutuskan. Tapi, *cash flow*-nya, ujungnya —berapa profit setiap tahunnya— ayah saya harus menyetujui. Bila untungnya terlalu sedikit, ayah menegur: apa tak salah? Tapi kalau untungnya kebanyakan, maka ditanya: apa tidak terlalu mahal, kalau tak laku bagaimana? Dalam penentuan lokasi, itu bersifat taktis. Kita butuh pengalamannya dan beliau yang mengajar kami.

BERSAMA KELUARGA

Kabarnya Anda dan adik-adik di kantor berada dalam satu ruangan. Apa maknanya?

Ya, kita semuanya termasuk komisaris utama, totalnya delapan orang, dikumpulkan dalam satu ruangan. Mungkin kami satu-satunya perusahaan keluarga yang mejanya jadi satu (ayah saya, anak sendiri dan anak mantu). Jadi ada waktu atau tidak, kita tetap saling berkomunikasi. Pola ini ada untung dan ruginya. Misalnya, kalau ruangannya sendiri-sendiri, akan memakan tempat lebih banyak, tetapi *privacy* masing-masing ada. Tapi keuntungannya jauh lebih banyak dari kerugiannya. Maknanya, selain efisien, itu juga lambang persatuan GC.

Oya, GC tahun ini menggarap bisnis asuransi jiwa. Ada kecenderungan, setiap grup besar yang punya bisnis properti, selalu punya asuransi dan perbankan. Betulkah dana-dana asuransi banyak yang dipakai untuk proyek properti?

Begini. Orang ikut asuransi kan membayar premi. Sebagian dana itu dimasukkan dalam satu *account* yang namanya *reserve*. Sebagian lagi, sesuai dengan aturan yang ada, bisa diinvestasikan dalam berbagai bentuk. Karena perusahaan asuransi kami berpatungan dengan asuransi asing, dalam memutuskan bentuk investasi dananya, kami tentu berembuk bersama.

Tapi kalau diputar di properti kan cokok sekali, karena dananya berjangka panjang....

Yang jelas, kami akan betul-betul membangun perusahaan asuransi yang sehat. Kita belum sampai kepada keputusan uang itu mau diinvestasi ke mana. Yang pasti, kami tentu berpegang pada undang-undang dan peraturan yang ada.

Ngomong-ngomong, sebagai wanita pengusaha, bagaimana Anda membagi waktu untuk keluarga sebagai ibu rumah tangga?

Pada malam hari, sebisa-bisanya saya coba untuk makan malam bersama anak-anak saya. Tapi kadang kala hal itu tidak tercapai. Saya akan berdoa dengan mereka sebelum tidur. Begitu juga tiap pagi pukul 6.15, saya sarapan pagi dengan mereka. Paling tidak, saya selalu menemani mereka setengah jam sebelum mereka berangkat sekolah.

Di samping itu, dua kali dalam setahun benar-benar saya habiskan waktu untuk keluarga dengan berjalan-jalan. Jadi waktu tersebut betul-betul saya pakai untuk suami dan anak-anak. Tapi, dalam prakteknya, selalu saja banyak telepon dari Jakarta haa.. haa... ■

INDEKS KARYA:

- Perumahan Citra Jakarta
- Mal dan Hotel Ciputra Jakarta
- Mal dan Hotel Ciputra Semarang
- Citra Westlake City Hanoi

CIPUTRA

PERUMAHAN CITRA JAKARTA

Hunian paling strategis dari Bandara.

The airline city, perumahan yang sangat strategis dari Bandara Sukarno-Hatta. Kesan demikian selalu lengket di ingatan orang terhadap Perumahan Citra (waktu didirikan bernama Citra Garden). Selama 13 tahun— perumahan itu mulai dikembangkan tahun 1984, perumahan itu telah menjadi pilihan hunian masyarakat Jakarta.

Perumahan ini mempunyai sejarah tersendiri bagi Grup Ciputra. Soalnya, inilah proyek pertama dari grup usaha yang

The airline city, Perumahan Pionir itu

dikembangkan Ciputra dan keluarganya. Awalnya, Perumahan Citra dikembangkan hanya pada areal 50 hektar. Kini perumahan ini berkembang pesat. Luasnya sudah dikembangkan menjadi 250 hektar, dan masih terus akan dikembangkan menjadi 455 hektar. Antusias masyarakat terhadap perumahan ini, terbukti sangat tinggi. Sejak dipasarkan tahun 1984, kini sudah terjual 7.000 unit.

Kini, Perumahan Citra tidak lagi sekadar "perumahan". Namun, seperti halnya kawasan perumahan lain yang dikembangkan Grup Ciputra, Perumahan Citra sudah menjadi "kota". Di sini tersedia berbagai fasilitas seperti sekolah, supermarket dan fasilitas perbelanjaan. Di samping itu, pada perumahan ini Anda juga akan mendapatkan kehidupan yang harmoni, karena kualitas rumahnya terjaga, taman dan bulevar yang lebar dan ditumbuhi pepohonan nan asri. Tak sia-sia pengembangnya mengeluarkan dana lebih kurang Rp 400 miliar, demi untuk memuaskan konsumennya.

Kalau Ciputra, seorang begawan properti, mengembangkan perumahan itu di Jakarta Barat, tentu bukan sembarangan pilihan. Semua orang tahu, Ciputra adalah pengusaha properti yang punya visi jauh ke depan. Karena itu, ketika daerah ini dipilih sebagai proyek pertama Grup Ciputra, tak lain karena Ciputra "mencium" bahwa perumahan yang dekat dengan bandar udara, merupakan lokasi perumahan yang penting. "Orang Jakarta, kalau mau menuju kota perlu waktu lama, sedang aktivitas bisnis dan industri banyak yang berlokasi antara pusat kota dan bandar udara, " ungkap Rina Ciputra, Managing Direktur Grup Ciputra. Karena itulah Perumahan Citra dikembangkan di lokasi ini.

PT CD merupakan pionir dalam mengembangkan perumahan yang terpadu di kawasan itu. Dengan *masterplan* yang terrencana baik, fasilitas bagus dan lengkap, desain arsitektur dan kualitas bangunan yang dapat dibanggakan, saat ini telah menjadikan perumahan ini pilihan tempat tinggal bagi 6.000 kepala keluarga.

CITRARAYA TANGERANG

Hunian bernuansa seni, membuat hidup lebih harmonis.

"Kota Nuansa Seni." Itulah tema yang disandang oleh kota baru yang dikembangkan Grup Ciputra di Tangerang, Jawa Barat. Sebuah tema yang sangat khas. Maklum, semua aspek dalam pengembangan kota baru ini, semuanya bernuansa seni. Mulai dari pintu gerbang, Anda memasuki kota baru ini, sudah disuguhkan pemandangan artistik yang elegan.

Komitmen terhadap "nuansa seni", antara lain diwujudkan oleh Grup Ciputra dengan akan dibangunnya galeri dan museum, pasar seni, dan perkampungan untuk para seniman. Menurut Rina Ciputra, Managing Direktur Grup Ciputra, pihaknya telah menghibahkan tanah seluas 2,2 hektar kepada Yayasan Seni Rupa Indonesia yang diketuai oleh Ny. Sanyoto Sartrowadoyo, untuk dijadikan galeri.Galeri ini akan mengoleksi lukisan para palukis Indonesia dan juga merupakan tempat bagi pelukis-pelukis muda untuk memamerkan dan menjual hasil karya mereka.

Dalam rangka meningkatkan karya-karya profesional pematung Indonesia, pada tahun 1995 telah diselenggarakan Lomba Rancangan Patung Lingkungan Anugrah Adipura CitraRaya yang berhasil melibatkan 84 pematung dengan 165 karya. Dua karya terbaik, Patung Kasmaran karya Ketut Winata dan Patung Matahari karya Pius Prio Wibowo telah menghiasi proyek CitraRaya. Setelah sukses dengan lomba ini maka pada tahun 1997, kembali CitraRaya akan melangsungkan Lomba Rancangan Patung Lingkungan Anugrah Adipura CitraRaya 1997.

Langka sekali memang, pengembang kawasan yang menaruh perhatian secara khusus terhadap dunia seni. Padahal, seni, bagaimanapun adalah faktor penyeimbang kehidupan. Dengan lingkungan yang mempunyai karya seni yang tinggi, akan membuat kehidupan terasa lebih harmonis. Hati pun terasa nyaman. Karena itu, tidak heran jika banyak orang tertarik membeli rumah di kota baru seluas 1.230 hektar ini. Sejak mulai dipasarkan tahun 1994, telah terjual tidak kurang dari 8.000 unit. Kini, kota yang dikembangkan dengan investasi Rp 500 miliar untuk infrastruktur dan fasilitas itu, telah dihuni oleh 600 lebih kepala keluarga.

Karena konsep dan perencanaanya sangat baik, CitraRaya Kota Nuansa Seni ini, tahun 1996 mendapat anugerah *The Gold Nugget Grand Award*. Penghargaan tertinggi itu, diberikan oleh Pacific Coast Builders Association dari Los Angeles, sebuah asosiasi yang setiap tahun memberikan penilaian pada semua kawasan perumahan dan properti di seluruh dunia. CitraRaya mendapat anugerah ini untuk kategori Perencanaan Tata Kota Terbaik.

Tinggal di CitraRaya Tangerang, memang lain. Mutu konstruksi yang terjamin baik, lingkungan yang harmoni, nuansa seni yang menyejukkan hati, fasilitas yang lengkap, serta akses yang mudah dicapai, tak ayal membuat CitraRaya Kota Nuansa Seni ini menjadi salah satu pilihan tempat tinggal terbaik saat ini.

Kota Nuansa Seni, perencanaan tata kota terbaik

CITRAINDAH

Nikmatnya hidup di hunian bernuansa alam.

City of the nature, Kota Nuansa Alam. Begitulah tema kawasan perumahan yang terletak di Timur Cibubur ini. Pengembangannya dibuat dengan semua unsur yang diarahkan kepada alam. Anda bayangkan punya rumah di antara taman bunga, di kiri kanan dikeliling warna-warni bunga yang alami. Bayangkan juga punya rumah yang langsung berhadapan dengan danau. Semua itu, sengaja dipersembahkan Grup Ciputra untuk Anda. Tinggal di sini tidak seperti tinggal di kompleks perumahan biasa, melainkan seperti tinggal di taman nan alami.

Kota Nuansa Alam, Hunian yang langsung hidup

Di atas lahan seluas 1.200 hektar yang direncanakan, kini telah dikembangkan sekitar 600 hektar. Ada tiga jenis lingkungan yang ditawarkan, yaitu Telaga Menteng, Bukit Bunga dan Taman Burung. Telaga Menteng memiliki ciri khusus berupa telaga atau danau yang permai di sepanjang lingkungan. Keindahan alam makin terasa, karena sepanjang tepi danau itu dihijaukan dengan berbagai tanaman tropis.

Sedang Bukit Bunga mempunyai ciri khas dari kebun bunga yang tersebar di seluruh lingkungan. Tak tanggung-tanggung, untuk kebun bunga ini saja, pengembangnya mengalokasikan tanah seluas lima hektar. Dan, di Taman Burung, lingkungan alamnya didekorasi untuk taman-taman yang dilengkapi sangkar burung berbagai bentuk dan ukuran. Kelak, kawasan ini akan dihidupkan oleh 810 ekor kicauan burung. Sementara ruang terbuka di Taman Burung ditamani berbagai jenis tanaman yang mengundang berbagai burung liar bercengkrama di sini. Tak kurang dari satu hektar areal disiapkan untuk merealisasikan konsep Taman Burung ini.

Seperti halnya proyek perumahan Grup Ciputra lain yang kaya dengan konsep-konsep baru, CitraIndah Timur Cibubur ini menarik minat masyarakat. Sejak dipasarkan akhir 1996 lalu, Perumahan CitraIndah terbilang laku keras, meskipun situasi pasar perumahan pada umumnya belum begitu bergairah. Sejumlah 310 unit rumah dan 300 kaveling siap diserahkan kepada pembeli Juni 1997 ini. Lalu, November nanti, 600 unit rumah dan 300 kaveling sudah bisa ditempati oleh konsumennya.

Dengan total investasi sebesar Rp 800 miliar, Grup Ciputra juga menyiapkan fasilitas sebagaimana layaknya sebuah kota. Ada mal, *club house*, sekolah bertaraf internasional, restoran, apotik, klinik dan fasilitas pelengkap lainnya. Uniknya, fasilitas tersebut bisa langsung dinikmati penghuni, begitu serah terima rumah dilaksanakan. Sebab, pengembangnya telah bekerjasama dengan pengelola fasilitas-fasilitas tersebut melalui "Program Huni", sehingga kota itu bisa langsung hidup. Artinya, penghuni perumahan dan atau pengelola fasilitas komersial itu, tak perlu saling menunggu sebagaimana kebanyakan perumahan baru.

SUPERBLOK KOTA CIPUTRA JL. DR. SATRIO SEGITIGA EMAS JAKARTA

Superblok tercanggih dan terlengkap di Indonesia

Pernah berjalan-jalan santai di Orchard Road, Singapura? Atau di trotoar Champ Elise, Paris? Nah, dalam waktu yang tidak lama lagi, Anda tak perlu jauh-jauh ke Paris untuk menikmati suasana nyaman seperti itu. Di Jalan Dr.Satrio, Segitiga Emas, Jakarta, Grup Ciputra kini sedang membangun Superblok Kota Ciputra, di mana jalan utama di sana dirancang lebih manusiawi seperti Champ Elise atau Orchad Road tersebut.

Superblok Kota Ciputra Jl. Dr. Satrio Segitiga Emas Jakarta tersebut, adalah satu lagi dari perwujudan dari ide-ide visioner Ciputra, bos besar Grup Ciputra. Di lokasi yang sangat strategis ini telah dibangun dua menara Apartemen Citra Regency. Kompleks apartemen ini berdiri di atas tanah seluas 1,15 hektar, yang terdiri dari 142 unit kondominium dan 163 unit apartemen sewa. Proyek apartemen dengan total investasi 70 juta dolar AS ini, dikembangkan Grup Ciputra bekerjasama dengan Liang Court Holdings Ltd, Singapura.

Di Superblok Ciputra ini, juga akan menjulang tinggi tiga menara gedung perkantoran. Tinggi ketiganya 32 lantai dengan masing-masing luas 45.000 meter persegi. Salah satu dari menara perkantoran itu, nanti akan menjadi kantor pusat Grup Ciputra. Gedung perkantoran dengan investasi 200 juta dolar AS ini, pembanguannnya dimulai akhir 1997 ini dan akan selesai dalam waktu 3 tahun. Dalam membangun kawasan perkantoran Ciputra, Grup Ciputra telah bermitra dengan Grup Bira.

Superblok Ciputra ini dilengkapi juga dengan dua hotel mewah. Pertama, Hotel Ciputra yang berbintang empat dan punya 600 kamar ini dikelola oleh Swiss-Belhotel International, sebuah perusahaan manajemen hotel yang berpusat di Hongkong. Kedua, Hotel Peninsula, hotel berbintang lima plus yang terdiri dari 300 kamar. Di samping itu, di Superblok Ciputra juga terdapat Mal Ciputra seluas 125.000 meter persegi. Di mal ini dapat ditemukan *outlet* dari barang-barang kebutuhan kelas atas, pusat jajan, restoran, klub musik dan karaoke, pusat hiburan dan *indoor theme park.*

Mal Ciputra ini dirancang dengan konsep *single loop* , dimana penyewa akan memiliki kesempatan ekspose yang sama pada setiap lantai. Dengan konsep ini, dalam mal enam lantai terdapat empat atrium dengan tema dari berbagai belahan dunia yang berbeda yaitu tema Amerika, Eropa, Oriental dan Indonesia. Untuk menghubungkan keempat atrium, akan diterapkan *single loop corridor* yang juga memiliki empat tema perjalanan yaitu *land travel, air travel, sea travel, space travel*. Dengan gaya seperti di Disneyland ini, "Pengunjung akan diajak berkeliling dunia," ungkap Rina Ciputra. Untuk mewujudkan proyek prestisius ini, dalam pengembangan Kota Ciputra, Grup Ciputra berpartner dengan Hongkong & Shanghai Hotel Ltd. (Peninsula Group), Hong-Kong dan Nat Steel Properties Ltd, Singapura.

Superblok Kota Ciputra, modern tapi manusiawi

MAL & HOTEL CIPUTRA JAKARTA

Selain di Jalan Satrio, Grup Ciputra juga sudah mengoperasikan Hotel dan Mal Ciputra di Semarang dan Grogol, Jakarta Barat. Hotel dan Mal Ciputra di Grogol yang dikembangkan pada areal 5 hektar, telah beroperasi sejak 1993. Mal Ciputra sendiri telah mengoperasikan 250 toko-toko ekslusif, 60 restoran, supermarket, *departement store* dan gedung sinema. Tahun 1994, Mal Ciputra ini mendapat anugerah *Gold Nugget Merit Award* untuk klasifikasi pusat belanja dari Pacific Coast Builder Association Los Angeles.

Sedang Hotel Ciputra, berbintang empat dengan 330 kamar, juga dioperasikan oleh Swiss-Belhotel International. Sejak dibuka hingga sekarang, tingkat hunian hotel ini rata-rata 70 persen sampai 80 persen. "Grup Ciputra masuk ke bidang hotel, karena kita melihat ada peluang. Grogol, lokasi yang strategis. Sehingga, warga Jakarta Barat tak perlu lagi ke hotel di kawasan Thamrin," papar Rina Ciputra.

Hotel Ciputra Jakarta

Mal Ciputra, Semarang

MAL & HOTEL CIPUTRA SEMARANG

Begitu juga dengan Mal dan Hotel Ciputra Semarang. Superblok yang telah beroperasi tahun 1994 itu, telah menjadi *landmark* ibukota Jawa Tengah tersebut. Hotel Ciputra yang berbintang empat dengan 208 kamar ini, tingkat huniannya rata-rata 77 persen. Seperti halnya Hotel Ciputra yang lain, Hotel Ciputra Semarang ini juga dikelola oleh Swiss Belhotel International.

Di samping di Jakarta dan Semarang, Grup Ciputra bersama Swiss-Belhotel International ini, juga akan me-*manage* Hotel Horison di Hanoi, Vietnam. Hotel bintang lima, berlantai 18, dengan jumlah kamar 240 ini akan selesai Agustus 1997. Hotel Horison Hanoi, dimiliki Grup Ciputra 20 persen, Metropolitan Development 50 persen, Grup Prashida 10 persen dan partner lokal di Vietnam 20 persen. Namun, manajemennya tetap dipegang oleh Grup Ciputra.

Grup Ciputra tampaknya sangat intens menggarap bisnis manajemen hotel. Menurut Rina Ciputra, bisnis manajemen hotel bisa dilakukan untuk hotel di lingkungan Grup Ciputra atau di luar grup dengan memungut *fee management*. "Kami ingin berekspansi secara intensif, agar juga bisa menjadi perusahaan manajemen hotel yang besar," ungkap putri sulung Ciputra tersebut.

CITRARAYA SURABAYA

Hunian berfasilitas lengkap di Kota Pahlawan. Ada sekolah dan rumah sakit bertaraf internasional.

Beruntunglah masyarakat Surabaya dan sekitarnya, karena di sini begawan properti Indonesia yaitu Ciputra, juga mengembangkan CitraRaya Surabaya, perumahan berskala kota yang terpadu. Dengan konsep kota terpadu, penghuni dapat tenang, karena semua fasilitas—sebagaimana layaknya sebuah kota, tersedia lengkap. Di samping perumahan, terdapat kawasan bisnis untuk ritel dan gedung perkantoran, fasilitas rekreasi, padang golf, rumah sakit dan sekolah bertaraf internasional.

Proyek ini mulai dirintis Grup Ciputra tahun 1989, dan mulai dipasarkan sejak 1993 lalu. Total areal yang direncanakan —sesuai SK yang dimiliki adalah 2.000 hektar. Kini, di CitraRaya Surabaya telah terbangun 3.000 unit dan telah dihuni oleh 500 keluarga.

Di kota terpadu ini, antara lain terdapat Ciputra Golf dan Klub Keluarga dan sarana pendidikan Sekolah Ciputra di bawah naungan Yayasan Ir. Ciputra. Di sini juga direncanakan dibangun Mal Ciputra seluas 53.000 meter persegi, dengan investasi 40 juta dolar AS. Mal ini direncanakan selesai tahun 1998. Selain itu, *theme park* dengan investasi 25 juta dolar AS, yang direncanakan selesai 1999. Tak heran jika hingga saat ini total investasi Citraraya Surabaya telah mencapai lebih kurang Rp 350 miliar.

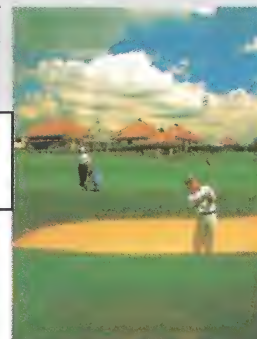
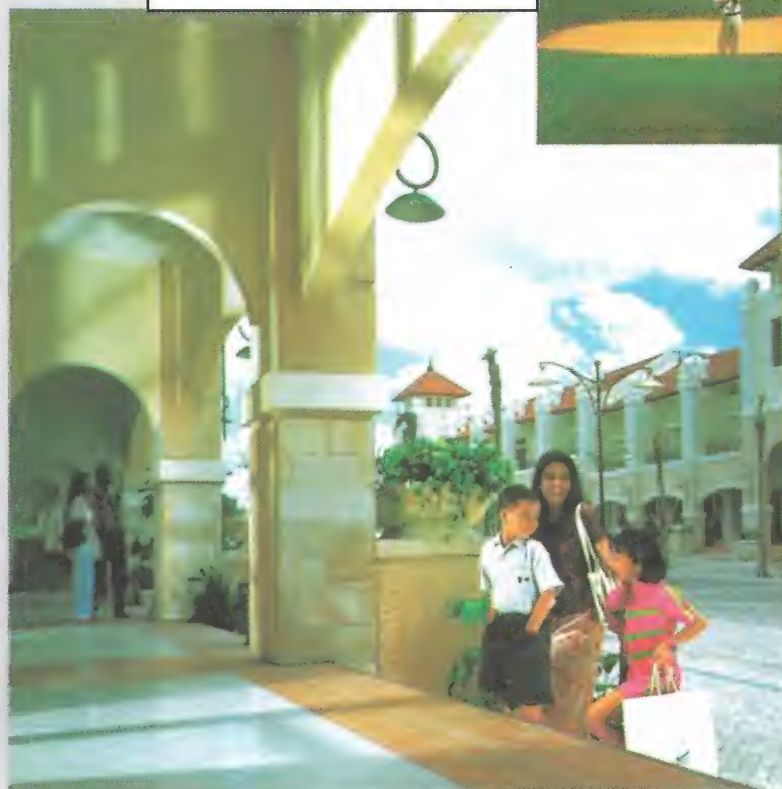
Yang cukup menonjol di CitraRaya Surabaya ini adalah Sekolah Ciputra. Inilah sekolah Indonesia yang menerapkan sistem pendidikannya internasional. Di sekolah ini, di samping mendapat pelajaran sesuai kurikulum Depdikbud, siswa juga mendapat pelajaran dari kurikulum internasional. Kurikulum internasional ini lebih diarahkan pada pengembangan karakter, ilmu-ilmu sosial, komputer, yang semuanya diberikan dalam bahasa Inggris dan bahasa Indonesia. "Sudah waktunya bagi anak-anak bangsa kita mendapat pelajaran berstandar internasional dalam menyongsong era global." kata Rina Ciputra.

Menurut Rina, Sekolah Ciputra ini menggunakan sistem belajar Montesory. Dengan sistem ini anak-anak diarahkan untuk belajar kreatif, mandiri dan dapat mengembangkan kemampuan dirinya secara optimal. Dalam sistem ini terbuka kesempatan pada anak untuk dianalisis, sehingga dapat diarahkan pengembangan karakternya secara optimal. "Kami punya tim pengajar dari luarnegeri yang bekerjasama dengan tim dari dalam negeri," ungkap Rina kembali.

Walaupun baru berjalan setahun, Sekolah Ciputra sudah punya siswa 160 orang. Pada tahun ajaran depan, akan ditampung 400-500 murid.

Uang pangkal untuk satu tahun Rp 8 juta sampai Rp 11 juta. Uang pangkal ini berlaku untuk 6 tahun. Sedang uang sekolah berkisar Rp 400 ribu sampai Rp 800 ribu. Besarnya uang sekolah tergantung kelasnya, mulai dari kelompok bermain (pra TK), TK, SD dan SMP. Dibanding keunggulan dan kualitasnya, tentulah biaya sekolah di sini tak begitu mahal.

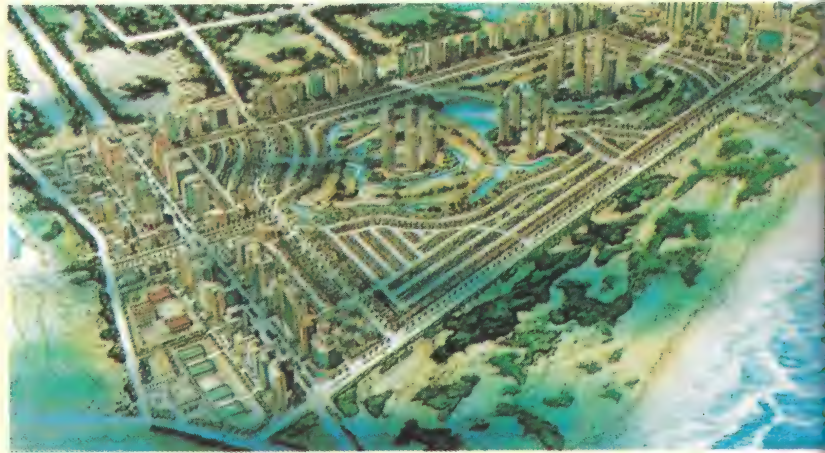
Sedang Ciputra Golf dan Klub Keluarga, kini sudah mempunyai anggota 800 orang. Lapangan golf dengan 18 holes, dirancang Andy Dye, desainer padang golf internasional dari Denver, Colorado, Amerika Serikat. Direncanakan, padang golf ini akan ditambah *9 holes* lagi. Dengan biaya *membership* untuk 27 *holes* itu 55.000 dolar AS, Anda sudah dapat menikmati semua fasilitas padang golf, lengkap dengan kolam renang dan lapangan tenis. Untuk kepuasan konsumennya, Grup Cipura tak segan-segan merogoh kocek untuk investasi Ciputra Golf dan Klub Ciputra ini sejumlah 30 juta dolar AS.

Kota Mandiri Citra Raya Surabaya

CITRA WESTLAKE CITY, HANOI

Sebuah langkah *go internasional* Grup Ciputra.

Ekonomi Vietnam yang terus berkembang, mengundang peluang bagi Grup Ciputra mengembangkan sayap ke negeri yang lama diamuk perang tersebut. Di atas lahan seluas 392 hektar, Grup Ciputra segera mengembangkan kota setelit Citra Westlake City, Hanoi. Untuk mengembangkan kota baru ini, Grup Ciputra menggandeng BUMN setempat yaitu Urban Infrastructure Development Investment Compani (UDIC).

Kota baru pertama dan proyek properti terbesar di negeri Vietnam ini, selain akan dikembangkan perumahan menengah atas, juga dirancang untuk mendukung pariwisata dan kawasan bisnis. Sehingga properti yang dikembangkan termasuk juga fasilitas rekreasi, gedung perkantoran dan infrastruktur pendukung lainnya.

Investasi untuk proyek *go internasional* Grup Ciputra ini, cukup tinggi. Untuk jangka pendek diperlukan dana sebesar 300 juta dolar AS. Sedang untuk jangka panjang selama 10 tahun, perlu modal tak kurang dari 2,1 miliar dolar AS. Namun, Rina Ciputra mengarisbawahi bahwa proyek di Vietnam ini sama sekali bukan pelarian modal dari Indonesia. Sebab, *loan*-nya diperoleh dari luarnegeri. "Kita ingin menggambarkan ke luar negeri bahwa kita juga mampu berkiprah di luar Indonesia. Persis seperti orang asing menanam modal di sini," tegas Rina.

Master Plan Citra West lake City, bukan pelarian modal

BISNIS MEDIA

Bintang dan *Fantasi* melejit, serta sukses *Aura* yang tak diduga.

Ciputra tak hanya dikenal sebagai pengusaha sukses di bisnis properti. Ia juga dikenal menaruh perhatian besar terhadap dunia seni, dunia olahraga dan media massa. Semua orang tahu, bahwa lahirnya majalah ternama *Tempo*—yang belakangan dibatalkan SIUPP-nya, awalnya juga adalah karena uluran modal dari Ciputra melalui Yayasan Jaya Raya.

Kini, Grup Ciputra tetap punya idealisme terhadap dunia pers. Ciputra terlibat dalam beberapa penerbitan pers seperti Harian *Bisnis Indonesia*, Majalah *Gatra* dan Majalah *Properti Indonesia*. Dan, Grup Ciputra bersama Grup Subentra (pemegang sahamnya Sudwikatmono dan Benny Suherman), pula memodali tabloid *Bintang*. Tabloid yang sukses di pasaran ini, diikuti pula dengan tabloid anak-anak *Fantasi*. Menurut Rina Ciputra, kedua tabloid tersebut masing-masing bertiras 300.000 dan 150.000 eksemplar.

Lalu, jika kini Anda menemukan sebuah tabloid wanita bernama *Aura*, itu juga adalah perhatian lebih lanjut dari Ciputra terhadap dunia pers. Meskipun baru terbit belasan edisi, tabloid mingguan wanita yang dimodali Ciputra tersebut, mendapat tempat di hati masyarakat. "Ini sukses yang diluar perkiraan. Kini tirasnya sudah 100.000 eksemplar," ungkap Rina Ciputra.

Sebagaimana biasa, Ciputra selalu mempercayakan pengelolaan suatu usaha kepada para profesional yang ahli. Ketiga tabloid di atas, dikelola oleh insan profesional di bawah komando wartawan serba bisa Arswendo Atmowiloto.

DARI RS MERAMBAH PROYEK STRATEGIS

HERMAN SUDARSONO

Memasok hampir 40.000 rumah sederhana, Herman Soedarsono merupakan pengembang swasta yang patut disebut sebagai raja rumah sederhana . Melalui 11 anak perusahaan, yang tergabung dalam Grup Duta Putra, ia kini merambah berbagai proyek berskala besar, seperti perumahan berskala kota, perkantoran, pusat perbelanjaan, hingga apartemen. Kiat suksesnya dapat menjadi contoh bagi para pengembang kecil yang ingin mengembangkan skala usahanya.

Tidak banyak insinyur muda yang bisa meraih karir demikian pesat seperti yang pernah dialami Herman Sudarsono. Simak saja: Lulus dari jurusan teknik sipil Universitas Parahyangan Bandung tahun 1977, pria kelahiran Semarang pada 21 Juni 1953 ini, langsung bekerja di PT Bangun Tjipta Sarana sebagai asisten pelaksana proyek. Baru 6 bulan, Herman dipercaya menangani semua proyek Bangun Tjipta di wilayah Jakarta Timur. Tahun 1981, ia sudah menduduki jabatan direktur teknik. Proyek-proyek Bangun Tjipta yang ia tangani ketika itu berkisar antara 23 dan 30, yang mencakup proyek irigasi, gedung bertingkat tinggi, pelabuhan dan real estate.

Sebagai profesional muda yang masuk ke Bangun Tjipta tanpa koneksi, Herman sepatutnya menikmati peningkatan karirnya yang demikian pesat itu. Apalagi bos Bangun Tjipta ketika itu, Ir. Siswono Yudohusodo, seperti dituturkan Herman, sangat memberi peluang

kepada para stafnya yang masih tergolong muda untuk mengembangkan inovasi. Tapi anak muda yang belum genap berusia 28 tahun itu, justru memilih meninggalkan Bangun Tjipta untuk kemudian mengembangkan usaha sendiri.

Karena tidak memiliki modal, usaha pertama yang dijalankan Herman setelah keluar dari Bangun Tjipta adalah menjadi pemborong. Tahun 1983, setelah cukup punya modal, Herman mem-bentuk PT Duta Putra Mahkota bersama dua rekannya, James Sutanto Kurniady dan Isak Quenda. Proyek pertama yang dikembangkan Duta Putra Mahkota adalah perumahan Pondok Duta di Cimanggis seluas 15 Ha dengan jumlah rumah sekitar 1.000 unit. Proyek demi proyek perumahan sederhana dikembangkan Duta Putra Mahkota, hingga tahun 1996 developer ini telah membangun 42.000 unit rumah standar BTN di 20 lokasi.

Sejak 1988, Duta Putra mulai menggarap proyek-proyek perumahan untuk golongan menengah atas. Beberapa proyek yang sukses dikembangkannya antara lain Taman Kartini di Bekasi, Duta Garden di Cengkareng, Pondok Ungu Permai di Bekasi Utara, Taman Cibodas di Tangerang, Pri Gading di Pondok Gede, dan Villa Dago di Pamulang. Grup Duta Putra kini memiliki 11 anak perusahaan dengan 24 proyek. Sebagian dikerjakan sepenuhnya sendiri oleh grup, sebagian lainnya dikembangkan secara kerjasama dengan grup lain, seperti dalam proyek Kota Legenda seluas 2.000 hektar. Subsektor yang digarap pun meluas, bukan lagi hanya perumahan, tapi merambah ke subsektor apartemen dan perkantoran. Apa yang dikembangkan Herman dan kawan-kawan itu, rupanya tak lepas dari pengamatan begawan properti Indonesia Ir. Ciputra. Herman, demikian Pak Ci, adalah bagian dari fenomena para mantan profesional yang beralih menjadi developer dan siap menjadi penantang pasar. Sampai saat ini, saya belum berpikir untuk mengembangkan usaha di luar sektor properti, ujarnya dalam wawancara dengan Joko Yuwono dan Bambang Budiono dari Properti Indonesia. Berikut ini petikannya.

Tatan Rustandi

Banyak orang, termasuk Ir. Ciputra, menaruh respek pada Anda sebagai mantan profesional yang sukses dalam mengembangkan usaha sendiri. Juga punya idealisme. Komentar Anda?

Ha ha ha, kalau orang membicarakan saya baik, saya berterima kasih. Tapi kalau Anda menyebut saya punya cita-cita yang muluk-muluk, saya tidak berani menerimanya. Kalau bisa terus bertahan saja sih tidak apa-apa. Tapi kalau idealisme itu hilang di tengah jalan, malah akan menjadi bumerang bagi saya sendiri. Bagaimanapun, yang namanya pengusaha itu suka ada nakal-nakalnya. Apalagi kalau dia sedang dikerjai orang. Sampai sekarang, rasanya saya belum pernah mengerjai orang atau berbuat nakal.

Ngomong-ngomong, mengapa dulu meninggalkan Bangun Tjipta?

Sebagai orang muda, saya punya obsesi untuk punya usaha sendiri. Saya merasa akan lebih tertantang kalau berwiraswasta. Saya harus mencobanya, setidak-tidaknya sampai umur 40 tahun. Jika sampai umur 40 tahun saya gagal dalam berwiraswasta, saya tidak menyesal lagi andaipun harus kembali menjadi profesional.

Bukan karena ada konflik dengan atasan atau yang lainnya?

Presdir Bangun Tjipta saat itu adalah Ir. Siswono Yudohusodo. Pak Sis adalah pimpinan yang sangat percaya kepada karyawannya. Staf-staf yang masih muda, termasuk saya, diberi keleluasaan untuk mengembangkan gagasan dan berinovasi. Saya juga banyak belajar dari sikap Pak Sis yang sederhana. Sampai sekarang hubungan saya dengan beliau tetap baik.

Dari sisi mental, apa yang paling terasa ketika Anda mulai berwiraswasta?

Yang pertama, saya harus mengubah

gaya hidup saya. Misalnya, dalam berpakaian. Kalau sebelumnya biasa ke kantor memakai dasi dan jas, setelah berwiraswasta tidak lagi.

Tatan Rustandi

Banyak orang mau berwiraswasta. Tapi biasanya mereka terbentur pada masalah modal....

Masalah itu juga saya hadapi. Karena itu, yang saya lakukan adalah bagaimana mengembangkan usaha yang modalnya kecil tapi beromset besar. Saya memilih jadi pem-borong, memborong apa saja, mulai dari memasang instalasi listrik hingga menjadi subkontraktor pengembang besar. Dengan pengalaman saya sebagai direktur teknik di Bangun Tjipta, saya juga membantu membuat perencanaan proyek perumahan secara gratis. Dengan syarat, borongannya saya yang mengerjakan.

Untuk menjadi pemborong kan juga perlu modal?

Modal yang diperlukan tidak terlalu besar, karena yang kita garap adalah rumah standar BTN. Dalam sebulan kita bisa membangun 300 sampai 400 unit rumah. Saya bisa meminjam kepada pemasok bahan bangunan selama 2 bulan. Padahal rumah yang dikerjakan bisa dise-lesaikan dalam 1 bulan. Upah pekerja memang jadi tinggi, karena harus bekerja siang malam. Tapi kan saya tidak harus keluar modal, karena uang untuk membayar bahan bangunan diperoleh dari developer.

Ketika Anda beralih menjadi pengembang, apa tantangan terberat yang dihadapi?

Ya, banyak. Mulai dari aspek legal, tanah, dan juga pembiayaan. Untuk menguasai masalah hukum dan pertanahan, saya menyempatkan diri pulang pergi ke Bogor selama 2 tahun untuk belajar privat. Istri saya, Maria Kidarsa, juga banyak membantu karena dia kan sarjana hukum dan sekarang berpraktek sebagai notaris. Karena modalnya terbatas, kami membangun rumah BTN. Meski untungnya sedikit, tapi likuid karena cepat laku. Proyek Duta Putra Mahkota yang pertama adalah Pondok Duta seluas 15 Ha. Rumah yang dibangun sekitar 1.000 unit. Sampai tahun 1988 saya membangun sekitar 16 proyek rumah BTN, dengan total unit sekitar 37.000.

Untuk menguasai masalah hukum dan pertanahan, saya menyempatkan diri pulang pergi ke Bogor selama 2 tahun untuk belajar privat.

Dalam membebaskan tanah, Anda melakukannya sendiri?

Ya, saya lakukan sendiri. Karena pembebasan tanah itu tidak ada patokannya. Bulan ini harga per meter persegi mungkin boleh Rp 10 ribu, tapi tiga bulan kemudian bisa mencapai Rp 30 ribu.

Anda tampaknya lebih senang membangun perumahan dalam skala kecil di banyak lokasi. Apa keuntungannya dibandingkan dengan membangun di satu lokasi tapi dalam skala besar?

Ada dua keuntungan. Pertama, dari sisi pembebasan lahan. Kalau lahannya tidak terlalu luas, pembebasannya bisa cepat. Harganya pun relatif masih murah karena para spekulan belum masuk ke sana. Berbeda kalau kita membangun dalam skala ratusan atau ribuan hektar. Membebaskan sekaligus tidak mungkin. Jadi pembebasan dilakukan sambil membangun. Karena ada tenggang waktu, antara tahap pembebasan kesatu dan selanjutnya, biasanya harga tanah yang harus dibebaskan pada tahap berikutnya sudah sangat tinggi. Kedua, dari segi arus kas perusahaan. Membangun permukiman dalam skala kecil tapi tersebar di banyak lokasi lebih menguntungkan, karena pasar yang dibidik jadi lebih luas. Kami juga membangun proyek secara sambung menyambung. Meski begitu, permukiman skala kecil juga memiliki kelemahan dibandingkan permukiman skala luas. Misalnya, dari sisi perencanaan kawasan yang lebih terpadu.

Sejak tahun 1990, Duta Putra cenderung membangun permukiman bagi golongan menengah atas. Mengapa?

Tanah di Botabek, apalagi Jakarta, sejak tahun 1988 kan makin susah dan mahal.

Tatan Rustandi

Tatan Rustandi

Motto saya kelima adalah selalu memegang komitmen. Kalau janji bangun jalan berkualitas *hot mix*, ya bangun *hot mix*. Begitu juga kalau janji membayar, pada waktunya harus dibayar.

Sudah tidak *feasible* lagi kalau hanya membangun rumah sederhana. Jadi, kami tetap membangun rumah sederhana, tapi ditambah dengan rumah menengah seharga antara Rp 100 juta dan Rp 300 juta. Mulai tahun 1990, kami mulai menggarap proyek-proyek yang agak besar. Karena biayanya besar, tentu kami harus menjalin kerjasama dengan perusahaan lain. Jadi, saat ini proyek-proyek Grup Duta Putra terbagi dua. Pertama, proyek yang 100% dikerjakan Duta Putra. Jumlahnya ada 16 proyek, antara lain Duta Garden 100 hektar, Puri Gading 100 hektar, Taman Kartini 30 hektar, Vila Dago 100 hektar, Taman Cibodas 150 hektar, Pondok Ungu Permai 200 hektar dan pusat perbelanjaan Duta Mas Plaza.

Proyek yang dikerjakan secara patungan berjumlah 8, antara lain Kota Legenda melalui konsorsium Putra Alvita Pratama, perkantoran Talavera Park, Apartemen Dukuh Golf Jakarta, perkantoran Mampang Arcadia, West Tangerang Industrial Estate (WTIE) dan Telaga Kahuripan. Karena daerah Tangerang sekarang ditutup untuk kawasan industri, perencanaan WTIE kami ubah menjadi proyek permukiman.

Anda tampaknya menikmati betul masa *booming* properti dalam beberapa tahun dulu ya...?

Untuk menjawab pertanyaan Anda, saya harus menjelaskan motto saya dalam berusaha. Pertama, kerja keras. Kedua, selalu belajar dari siapa saja. Ketiga, pandai-pandai menangkap kesempatan. Saya kira, setiap orang memperoleh kesempatan dalam 2-3 tahun sekali. Maka, kita harus pandai-pandai membacanya. Kalau hanya tidur-tiduran, kesempatan itu tentu akan lewat begitu saja. Keempat, bekerja sesuai kemampuan. Saya tidak pernah *ngoyo*, tidak mau memaksakan diri dalam bekerja, meskipun di saat bisnis properti sedang *booming*. Paling-paling di saat seperti itu saya meningkatkan kapasitas kerja dan bergerak lebih gesit, dengan catatan tidak *ngawur*. Bisnis realestat memang mengandung unsur spekulasi, tapi bukan berarti judi. Motto saya kelima, adalah selalu memegang komitmen. Kalau janji bangun jalan berkualitas *hot mix*, ya..bangun *hot mix*. Begitu juga kalau janji membayar, pada waktunya harus dibayar.

Waktu dulu Anda masuk REI, apa yang Anda harapkan dari organisasi ini?

Saya sadar bahwa di belakang saya tidak ada grup besar. Padahal saya harus duduk bersama mereka. Maka saya masuk menjadi anggota REI. Saya ingin membuktikan kepada teman-teman yang sudah besar bahwa saya adalah orang yang ingin benar-benar bekerja dan mempunyai dedikasi yang tinggi. Dari sana saya ketemu mereka, sampai akhirnya bermitra. Malah dalam bekerjasama, mengingat saya umurnya yang paling muda, maka kebanyakan saya yang melaksanakan proyek tersebut. Bagi saya ini tidak menjadi masalah, karena saya perlu belajar.

Suplai rumah sederhana makin terbatas. Menurut Anda, masalah krusialnya di mana?

Dari segi bisnis membangun rumah sederhana apalagi rumah sangat sederhana tidak untung. Maka pemerintah perlu

memberikan insentif bagi yang membangun RS dan RSS. Pemerintah juga perlu segera mengeluarkan peraturan pelaksanaan mengenai konsep hunian berimbang 1:3:6 itu.

Ada pengembang berskala kota yang enggan membangun 6 di satu lokasi. Apa esensi pola hunian berimbang ini?

Bagi saya konsep hunian berimbang ini lebih bersifat sosial, untuk memperkecil terjadinya kesenjangan. Bagaimanapun juga sebuah kota penduduknya harus heterogen. Sebab tidak semua pekerjaan itu dapat dilakukan oleh mereka yang punya uang saja. Orang kaya tidak lepas dari bantuan orang berpenghasilan rendah. Seperti sopir, tukang kebun, satpam atau pembantu rumah tangga. Mereka itu butuh tempat tinggal yang tidak jauh dari tempat kerjanya. Oleh sebab itu di dalam membangun Kota Legenda, lokasi RS dan RSS kami tempatkan di lokasi yang cukup setrategis.

RSS jika masuk pasar sekunder harganya bisa mencapai dua atau tiga kali lipat dari harga yang ditetapkan pemerintah. Bagaimana agar RSS tidak dispekulasikan?

Itu hak mereka. Tapi fasum RSS seperti jalan lingkungan itu lebarnya hanya dibuat maksimal 3 m yang tidak bisa dilalui mobil. Ini bukan berarti lingkungan orang berpenghasilan rendah, kemudian fasilitasnya diminimalkan. Namun salah satu cara untuk menghindari agar RSS tidak diminati oleh orang berpenghasilan menengah atas yang umumnya sudah mampu membeli mobil. Bila jalannya tidak memungkinkan dilalui mobil, maka mereka tentu tidak akan tertarik bermukim di RSS.

Fasos dan fasum di permukiman tampaknya masih menjadi masalah antara Pemda dan developer. Bagaimana Anda memandang hal ini?

Fasos dan fasum pada rumah sederhana ini memang menjadi dilema. Pembangunan fasilitas perumahan itu pada dasarnya kan

Jalan lingkungan di permukiman RSS lebarnya hanya dibuat maksimal 3 m sehingga tidak bisa dilalui mobil. Ini salah satu cara agar RSS tidak diminati oleh orang berpenghasilan menengah atas yang umumnya mampu membeli mobil.

Sumardi

Saya kira perlu ada titik temu, karena tidak *fair* dong, ada developer yang asetnya saja hanya ratusan miliar rupiah, lalu dituntut menyerahkan fasos-fasum senilai Rp 1 triliun.

ditanggung konsumen. Sedangkan harga rumah BTN itu kan sudah ditetapkan oleh Dirjen Cipta Karya. Maka pembangunan fasilitasnya pun disesuaikan dengan harga rumah tersebut. Dan konsekuensinya, kekuatan bangunannya agak berkurang dibanding rumah menengah. Sementara untuk fasos dan fasum rumah menengah, masalahnya adalah pada beda interpretasi antara Pemda dan pengembang dalam menafsirkan apa yang harus diserahkan developer kepada Pemda. Saya kira perlu ada titik temu, karena tidak *fair* dong, ada developer yang asetnya saja hanya ratusan miliar rupiah, lalu dituntut menyerahkan fasos-fasum senilai Rp 1 triliun.

Anda percaya, bisnis properti di Indonesia akan didominasi grup-grup besar?

Saya tidak yakin, grup-grup besar yang menjadi pendatang baru di bisnis properti saat ini akan sukses semuanya di masa mendatang. Saat terjadi TMP tahun 1991 lalu, sebagian developer yang termasuk berskala besar, justru ambruk. Apalagi kalau dikaitkan dengan sasaran pembeli grup-grup besar pendatang baru itu, yakni masyarakat berpenghasilan menengah atas dan konsumen bermotif investasi. Sasaran itu jelas terlihat dari promosi mereka yang menyebutkan keuntungan dari sisi investasi jika membeli produk mereka. Juga terlihat dari pola pemasaran mereka yang secara berkala sengaja menaikkan harga rumah dengan menciptakan pasar sekunder. Secara tidak langsung pola ini akan ikut menaikkan harga rumah di kelas bawah.

Di jajaran DPP REI (real Estate Indonesia), Herman Sudarsono termasuk salah satu fungsionaris yang vokal, terutama dalam membela kepentingan para pembangun rumah sederhana. Ia juga menyoroti dengan kritis fenomena masuknya grup-grup besar yang ramai-ramai terjun ke bisnis properti, seraya mengembangkan konsep pemasaran yang cenderung menaikkan harga lahan dan unit rumahnya. Komitmen Herman dalam mendukung pembangunan RSS dan RS, tidak terlepas dari kedudukannya sebagai wakil ketua umum DPP REI yang membawahi bidang perumahan, perpajakan, pendanaan, pertanahan dan aparteme. Terlepas dari posisinya di REI itu, Herman tentu juga memiliki tingkat emosional tersendiri ter-hadap para pengembang rumah sederhana, karena dari situlah jaringan perusahaannya bisa berkembang seperti sekarang.

Herman sendiri menyebut, semua suksesnya itu juga karena faktor dukungan yang besar dari istrinya, Maria Kidarsa. Wanita kelahiran Bandung tahun 1955 ini adalah adik kelasnya di Unpar Bandung, namun dari fakultas hukum. Maria, yang banyak membantu Herman mengenai masalah legal dan pertanahan, kini berpraktek sebagai notaris. Pasangan itu kini dikaruniai 3 anak, Ali Munanda (16), Citra Munanda (14) dan Reisa Munanda. "Yang pertama saya beri nama Ali, karena termasuk pengagum Ali Sadikin yang tegas dan konsekuen dengan apa yang dikerjakannya. Yang ketiga, saya beri nama Reisa karena ketika dia lahir, saya jadi pengurus REI.

Tokoh yang juga menjadi idola Herman adalah Semar. Walaupun tampangnya jelek, menurutnya, Semar itu pintar, tidak sombong atau takabur, dan punya sifat ngayomi (melindungi). Maka di rumah, saya memiliki patung semar. Kita hidup itu harus nrimo, menyukuri apa yang telah kita dapat. Tapi bukan berarti tidak mau be-kerja keras. "Kita baru merasakan bahagia bila memiliki sifat nrimo. Meskipun kaya raya tapi masih merasa kurang 'kan akibatnya bisa stres," ujarnya ■

INDEKS KARYA :

- Kota Legenda
- Telaga Kahuripan
- Pondok Duta
- Duta Gerdenia
- Vila Dago
- Puri Gading
- Perumahan Candra Baga
- Pondok Ungu Permai
- Perumahan Taman Kartini
- Perkantoran Taman Arcadia
- Vila Taman Cibodas

Kota Legenda

PROYEK IDEALIS KONSORSIUM GRUP TERKEMUKA

Tujuh grup pengusaha besar dan berpengalaman di bidang real estat yang tergabung dalam konsorsium PT Putra Alvita Pratama mempersembahkan sebuah permukiman berwawasan lingkungan di timur Jakarta. Kota Legenda, demikian nama kota baru yang dikembangkan sebagai jawaban atas permasalahan permukiman di Jakarta itu.

KOTA BERWAWASAN LINGKUNGAN

Tak dapat dipungkiri, perkembangan kota-kota besar di Indonesia saat ini ditandai oleh laju urbanisasi yang tinggi. Wilayah Jabotabek yang pada tahun 1980 berpenduduk 11,7 juta jiwa, dengan angka pertumbuhan 4,1 % pertahun, diperkirakan akan mencapai sekitar 22 juta jiwa pada tahun 2000 nanti. Jumlah sebesar ini cenderung untuk mengelompok di DKI Jakarta dan daerah-daerah pinggirannya.

Hal itu jelas merupakan tekanan berat bagi DKI Jakarta untuk memenuhi tuntutan kebutuhan penduduknya, seperti perumahan, air bersih, listrik dan sarana dasar permukiman lainnya. Sehingga sulit untuk menemukan permukiman yang layak dengan harga terjangkau.

Untuk memenuhi tuntutan akan permukiman yang terus meningkat jumlahnya, saat ini telah tumbuh usaha-usaha swasta dalam membangun kawasan perumahan. Namun pertumbuhan tersebut, khususnya di timur Jakarta belum ada satu pun permukiman yang baik dan memadai. Lebih dari itu, sangat jarang pengembang yang memperhatikan masalah lingkungan.

Berangkat dari idealisme tersebut dan sebagai respons atas imbauan pemerintah agar swasta mengembangkan proyek permukiman skala kota, maka sekitar tahun 1986 tujuh pengusaha besar real estat yang sudah berpengalaman, bergabung dalam konsorsium PT Putra Alivita Pratama (PAP) mengembangkan Kota Legenda dengan konsep kota berwawasan lingkungan. Ketujuh pengembang itu adalah Napan Group, Puteraco Group, Bangun Tjipta Pratama, Duta Putra Mahkota, Kalbe Group, Dharmala Group serta keluarga Pangerstu.

Seperti diutarakan para pengusaha yang tergabung dalam konsosrsium PT PAP, bergabungnya perusahaannya lebih banyak dilandasi oleh faktor idealisme dan kesamaan visi. "Terus terang, ini proyek idealis. Proyek ini didukung oleh grup-grup perusahaan yang dimiliki aktivis REI. Sharenya dibagi hampir merata ke seluruh anggota konsorsium," kata Moh. S. Hidayat, Direktur Utama PT Putra Alvita Pratama, yang juga disebut-sebut orang yang memiliki andil besar dalam terbentuknya konsorsium tersebut. Lebih jauh Hi, panggilan akrab mantan Ketua REI ini, mengungkapkan, pihaknya ingin mewujudkan sebuah kota yang betul-betul didasarkan kepada konsep pelestarian lingkungan. "Kami mengharapkan Kota Legenda menjadi pemukiman terpadu berskala kota yang sejalan dengan isu penyelamatan lingkungan yang saat ini menjadi isu global," katanya.

Empat Menteri hadir dalam peresmian Patung Legenda Borobudur

Senada dengan Hi, Deddy Kusuma, Wakil Direktur Utama yang sekaligus merangkap Managing Director PT PAP, mengungkapkan, pengembangan kota berwawasan lingkungan ini merupakan komitmen kami. Di Kota Legenda ini kita ingin menciptakan suatu permukiman terpadu yang selaras dengan ekosistem. "Ini kan trend kita di masa depan. Karena itu kita ingin mewariskan lingkungan yang sehat kepada generasi yang akan datang. Generasi

Antara rumah, taman, dan jalan tampak seimbang

Ruko : Memberikan kesan dinamis

luas.

Sementara Hendro S. Gondokusumo (Dharmala Group) juga mengutarakan hal yang sama, bahwa terbentuknya konsorsium PT PAP yang menggarap Kota Legenda berangkat dari sebuah bincang-bincang di antara pengurus REI yang akhirnya muncul kesamaan ide dan visi untuk membangun kota baru yang terencana dengan baik, kota yang memiliki ciri khas serta memberikan kualitas hidup bagi masyarakat penghuninya. "Konsorsium itu bisa terwujud karena berangkat dari kesamaan visi dan falsafah bisnis anggota konsorsium. Tanpa itu, mungkin PT PAP dan Kota Legenda tidak akan ada," kata Lie Gan Yong dari anggota konsosrsium PT Bangun Tjipta Pratama.

yang hidup dalam suatu kota yang tertata baik, bebas polusi, bersahabat dengan alam di sekitarnya," katanya panjang lebar.

Baik proyek Kota Legenda maupun pengembang PT Putra Alvita Pratama, menurut Herman Sudarsono memiliki tujuh keunikan. Pertama, pemegang saham memiliki visi yang sama. Kedua, komposisi pemegang saham merupakan gabungan pengusaha pribumi dan non pribumi dengan penyertaan saham yang sama, sehingga masing-masing memiliki tanggung jawab yang sama pula. Ketiga, semua pemegang saham adalah mantan profesional dengan segudang pengalaman di dunia properti, sehingga kemampuannya tidak perlu diragukan lagi. Keempat, pemegang sahamnya adalah generasi kedua yang patut dibanggakan. Kelima, Kota Legenda merupakan kota yang mengacu pada hunian berimbang 1:3:6 dalam satu lokasi. Keenam, merupakan kota baru yang memiliki akses terdekat dengan Jakarta. Dan ketujuh, developer membangun rumah-rumah yang harganya terjangkau oleh masyarakat

Pengusaha lain yang tergabung dalam konsorsium, seperti Bing Aryanto, Agustinus Prasetio (Kalbe Group), dan Pingki E. Pangestu (Keluarga Pangestu), pada intinya menyatakan sama, yaitu berangkat dari sebuah idealisme dan kesamaan visi. "Inilah kekuatan Kota Legenda. Semoga idealisme ini dapat terwujud dalam tempo yang tidak lama lagi," ujar Agustinus Prasetio.

Mengapa harus berbentuk konsorsium? Menurut Hendro Gondokusumo, membangun permukiman skala luas seperti Kota Legenda, bu-

Para Komisaris dan Direksi PT. PAP : Berpadu untuk mempersembahkan karya terbaik

KOTA BERWAWASAN LINGKUNGAN

KOTA MASA DEPAN BERWAWASAN LINGKUNGAN

kan persoalan sederhana. Selain diperlukan komitmen, idealisme, visi yang jauh ke depan, serta strategi pengembangan, juga harus didukung oleh kapital dan sumber daya yang tidak sedikit. Bayangkan, proyek Kota Legenda ini, sejak dari perencanaan hingga terbentuk sebagai sebuah kota yang lengkap, perlu waktu 25 tahun, dan untuk membiayai pengembangannya dibutuhkan dana investasi kurang lebih Rp 2 triliun. "Dari segi pembiayaan memang berat, karena itu harus kita pikul bersama-sama," kata Moh S. Hidayat. "Pekerjaan yang berat akan ringan bila dipikul bersama-sama," ujar Herman Sudarsono, Direktur perusahaan ini menambahkan.

Pendeknya, dengan konsorsium, beban berat yang harus dipikul sama rata. Masing-masing akan menyumbangkan pemikiran dan keahliannya guna menghasilkan karya yang sempurna. Baik dari segi konsep pengembangan maupun bisnisnya.

Bila oleh Herman Sudarsono, konsorsium ini disebut generasi kedua, maka tentu saja mereka telah banyak belajar dari pengalaman dan kesalahan generasi sebelumnya.

Setelah lebih dari lima tahun, PT PAP melakukan persiapan, mulai dari mengurus perizinan, pembebasan lahan, sampai penyusunan konsep, terwujudlah sebuah rancangan kota berwawasan lingkungan yang didesain oleh konsultan kelas dunia Development Design Group, dari Amerika Serikat.

Kota Legenda, kota baru seluas 2.000 hektar, sejak awal sudah dirancang untuk menjadi bagian dari pe-ngembangan Jabotabek. Atau tepatnya, menjadi penyangga Kota Bekasi dan Megapolitan Jakarta. Karenanya, konsep pengembangan Kota Legenda didukung oleh seluruh faktor yang akan menentukan keberhasilan sebuah kota baru, seperti mudah dijangkau lokasinya dari pusat kegiatan ekonomi yang sudah ada, berada di jalur ekonomi regional, dan memiliki kualitas lingkungan yang lebih baik.

Dari segi lokasi misalnya, Kota Legenda dapat dicapai melalui berbagai jalan alternatif. Selain melalui jalan tol Jakarta-Cikampek yang hanya berjarak 17 Km dari simpang susun Cawang, ada sejumlah jalan alternatif

Salah satu sudut kawasan Kota Legenda : Perpaduan yang harmonis

Tipe Genoa tampil dalam estetika Mediterranean

untuk menuju Kota Legenda dari Jakarta. Antara lain melalui jalan Kalimalang, jalan raya Pulogadung-Bekasi-Tambun, atau jalan Pondok Gede-Bantar Gebang-Setu, serta jalur jalan Citeureup-Bekasi.

Bila melalui jalan tol Jakarta-Cikampek. Saat ini, lokasi Kota Legenda dapat ditempuh mela-lui pintu tol Bekasi Timur, menyusuri jalan inspeksi Kanal Tarum Barat, kemudian melintasi overpass di atas jalan tol. Nantinya, dari jalan tol bisa melalui interchange khusus sekaligus merupakan gerbang menuju Kota Legenda. Selain itu, bila kelak kawasan Jabotabek, khususnya jalur Bekasi-Jakarta diterapkan sistem transportasi mass rapid transportation (MRT), lokasi Kota Legenda pun sangat strategis, karena hanya berjarak dua kilomater dari stasiun Tambun dan Bekasi. "Saat ini sistem transportasi massal tersebut sedang dalam tahap penjajagan," kata Moh. S. Hidayat.

Dengan lokasinya yang strategis ini, tak dapat dielakkan bila Kota Legenda akan menjadi kawasan hunian alternatif bagi penduduk yang bekerja di wilayah Jabotabek bagian timur.

Layaknya sebuah kota, Kota Legenda juga dilengkapi dengan pusat kawasan bisnis (CBD) seluas 150 hektar, yang lokasinya terbentang sepanjang 5,8 Km di sisi jalan tol Jakarta-Cikampek. Di sini akan dibangun gedung-gedung perkantoran, shopping mall lengkap dengan taman air dan pusat rekreasinya, rumah sakit, executive golf course 9 hole dan bangunan komersial lainnya.

Selain itu, CBD Kota Legenda juga diproyeksikan untuk melayani kantor-kantor berbagai industri yang berkembang di jalur Jakarta-Cikampek, yang disebut-sebut sebagai wilayah pertumbuhan industri terpesat di Indonesia saat ini.

Yang menarik, semua perkantoran, hotel, pusat belanja, atau pusat kegiatan bisnis yang ada di Kota Legenda, akan dibangun di tengah pertamanan atau di tepi danau-danau yang menjadi satu ciri dari kota ini. Dan kawasan hijau ini, masih akan dilengkapi oleh keberdaan lapangan golf yang semuanya terdiri 45 hole (2 lapangan golf 18 hole jenis turnamen dan resor, serta 9 hole lapangan golf jenis eksekutif).

Sebagai wujud dari idealisme pengembangnya, konsep pengembangan Kota Legenda mengacu pada konsep kota berwawasan lingkungan (the environment city). Dengan motto to save the earth for the future, pengembang ingin menghadirkan sebuah lingkungan di Kota Legenda yang secara sadar memelihara bumi demi kehidupan yang berkelanjutan. Gaya hidup yang peduli pada kelestarian lingkungan ini, menurut Hidayat, akan semakin mengental pada milineum kedua, abad 21. "Masyarakat seperti itulah yang kini tumbuh di berbagai negara maju, dan membawa pengaruh besar di negeri ini," paparnya.

Untuk mendukung konsep itu, tata ruang Kota Legenda dirancang sedemikian rupa sehingga tersedia ruang terbuka cukup luas. Secara umum rancangan ruang dibuat berdasarkan ketentuan: 60%

Situ Cibeureum : Memberikan sentuhan rekreatif bagi penghuninya

area pembangunan dan 40% ruang terbuka. Tapi dalam realisasinya, area pembangunan efektif akan kurang dari 60% karena lebih dari 50% area perumahan digunakan untuk halaman.

Guna mendukung wawasan lingkungan, danau alam yang ada di daerah ini, yang oleh masyarakat setempat disebut Situ Cibeureum, akan diperluas menjadi 80 hektar. Selain untuk penampungan air dan mendinginkan suhu udara setempat, danau hasil konservasi ini juga akan dimanfaatkan bagi keperluan rekreasi.

Selain itu, disiapkan pula pusat pengelolaan air limbah yang akan mengolah limbah cair rumah, sehingga tidak mengotori air tanah. Sedangkan untuk mengolah sampah rumah tangga, didirikan pusat pengelolaan daur ulang sampah, baik organik maupun nonorganik.

Sedangkan untuk menciptakan dinamika penduduknya, Kota Legenda dikembangkan dengan konsep 1:3:6. Dan yang membanggakan pola 1:3:6 dilaksanakan dalam satu hamparan, sehingga pengembangan kota ini dapat dinikmati oleh semua lapisan masyarakat. Secara keseluruhan, di Kota Legenda akan dibangun 45.000 unit rumah yang terdiri dari 4.500 rumah besar, 13.500 rumah menengah dan 27.000 rumah sederhana standar BTN.

Agar terjadi interaksi antar warga secara seimbang, pengembangan kota ini dibagi dalam beberapa dukuh dengan pusat dukuhnya masing-masing. Setiap Dukuh terdiri 2-3 neigh-borhood, dan setiap neighbor-hood akan terdiri dari 3-4 RW yang masing-masing RW terdiri dari sekitar 300 unit rumah.

Untuk mendorong warga senang berjalan kaki, di setiap jalan dibuat pedestrian yang ditanami jenis pohon-pohon langka, yang dapat menarik berbagai fauna seperti burung dan kupu-kupu. Ini akan berguna bagi pendidikan anak agar lebih mengenal lingkungan flora dan faunanya.

Masalah pelestarian budaya bangsa yang telah melegenda, agaknya juga menjadi perhatian pengembang. Di Kota Legenda selain akan dibuat berbagai karya seni yang mengingatkan akan peninggalan nenek moyang bangsa Indonesia seperti candi dan lain-lainnya, juga disediakan ruang terbuka untuk karya-karya seni lainnya yang mengingatkan akan keajaiban dunia, sehingga seniman bisa mengekspresikan kesenimanannya. Sebagai contoh, kini telah terwujud Patung Legenda Borobudur. Peresmiannya sempat menjadi pusat perhatian masyarakat, karena 4 menteri pembangunan VI (Menpera Akbar Tandjung, Menteri KLH Sarwono Kusumaatmadja, Mendikbud Wardiman Djoyonegoro dan Menparpostel Joop Ave) dan 2 mantan menteri pembangunan V (Mendagri Rudini dan Menaker Cosmas Batubara) berkenan hadir dalam peresmian tersebut. Dan mereka merasa kagum terhadap upaya yang dilakukan pengembang Kota Legenda ini.

Permukiman RSS : Wujud nyata pembangunan berwawasan lingkungan

Konsep Kota Legenda me-

... dan Bupati Bekasi Djamhari memegang penghargaan Gold Nugget ... Award 1995 : Diakui Internasional

mang terbaik. Hal itu dibuktikan dengan keberhasilannya meraih penghargaan Gold Nugget Grand Award pada bulan Juli 1995 lalu, dari Pacific Coast Builder Conference (PCBC), yang bermarkas di San Francisco, Amerika Serikat. PCBC adalah lembaga terkemuka para master planer, arsitek dan builder di kawasan Pasifik yang setiap tahun menyelenggarakan pemilihan produk-produk unggulan sektor properti dari berbagai kategori.

Selain itu, berdasarkan jajak pendapat Majalah Properti Indonesia edisi Desember 1996, Kota Legenda mendapat pengakuan langsung dari masyarakat sebagai perumahan terfavorit di kawasan Bekasi, yang sekaligus menyisihkan proyek perumahan lain yang lebih dulu dikembangkan. Sebuah prestasi yang luar biasa.

Dengan berbagai prestasi yang diraihnya, agaknya tidak perlu diragukan lagi bahwa Kota Legenda memang permukiman masa depan, yang layak diperhitungkan.

PROGRES PALING NYATA

Bagi PT PAP yang lebih penting dari semua itu adalah merealisasikan konsep yang telah direncanakan. Karena sebaik apapun konsep itu apabila tidak direalisasikan, jelas tidak akan ada artinya. Karena itu, kendati baru dua tahun Kota Legenda diluncurkan, namun denyut kehidupan di kota ini sudah mulai terasa. Dari total area 2.000 hektar, PT PAP kini telah berhasil mengembangkan area seluas 200 hektar lebih. Di atas tanah seluas itu, kini telah terbangun 3.000 unit rumah dari berbagai tipe. Sebanyak 350 unit rumah menengah dan 800 unit rumah tipe kecil sudah diserah-terimakan. Saat ini lebih dari 120 keluarga sudah bermukim sehingga denyut kehidupan kota mulai terasa.

Selain 3.000 unit rumah yang sudah rampung, pembangunan kota ini dari waktu ke waktu grafiknya terus menunjukkan kenaikan. Secara bertahap dan berkesinambungan, pihak pengembang telah menyelesaikan seluruh jaringan infrastruktur.

Untuk di lingkungan rumah menengah, selain sudah diselesaikan pembangunan sebuah mini mar-

Rumah Bergaya American Kolonial : Ciri khas

KOTA BERWAWASAN LINGKUNGAN

ket, sebuah play group, klinik kesehatan, dan ruko, juga fasilitas pendidikan. Khusus untuk fasilitas pendidikan, saat ini telah berdiri sekolah negeri dan beberapa sekolah yang dikelola oleh swasta (Yayasan Al-Azhar dan Sekolah Yayasan IPEKA) yang masing-masing menyelenggarakan pendidikan dari TK hingga SMU. Dan yang selayaknya disambut gembira, sarana pendidikan itu segera dapat dinikmati oleh penduduk Kota Legenda, karena akan beroperasi mulai tahun ajaran 1997/1998. Dengan demikian penduduk Kota Legenda tidak perlu repot-repot lagi menyekolahkan anaknya keluar, tapi cukup di kawasan Kota Legenda.

Menyusul kemudian lapangan golf yang dirancang pegolf legendaris Arnold Palmer, yang kini dalam tahap pembangunan. Sementara itu, sebuah sport club diharapkan mulai dapat digunakan pada awal tahun 1998.

Sementara dibidang seni, di kawasan Kota Legenda kini telah berdiri sebuah patung Legenda Borobudur karya seniman terkemuka Nyoman Nuarta, yang merupakan landmark Kota Legenda, bukan replika Candi Borobudur.

Pengembangan Kota Legenda yang begitu pesat memang cukup mencengangkan. Hal itu jelas tak terlepas dari antusiasnya calon konsumen yang ingin membeli di perumahan ini. Di beberapa kali penyelenggaraan pameran perumahan, nilai transaksi penjualan yang diperoleh perumahan Kota legenda selalu di atas proyek lain. Kenapa Kota Legenda mendapat apresiasi yang tinggi dari masyarakat? Selain berbagai faktor di atas, tentunya juga karena harga yang ditawarkan pengembang memang relatif lebih murah dibanding harga rumah di kota-kota sekitarnya.

Berbagai upaya yang dilakukan pengembang tersebut, tak lain adalah untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen. Dan itu merupakan obsesi dan komitmen PT PAP yang merupakan kumpulan pengembang profesional yang menyebut dirinya "the young ones", mengutip judul lagu Cliff Richard ini.

Dari kiri ke kanan : Drs. Cosmas Batubara (Preskom), Moh. S. Hidayat (Dirut PAP), Ir. Herman Sudarsono (Direktur), Arnold Palmer (Designer Golf Kota Legenda) dan Ir. Deddy Kusuma, sesaat setelah penandatangan desain Golf

TAK ADA ORGANISASI SEUNIK REI

Tidak banyak orang yang bisa sukses di beberapa jalur profesi sekaligus, seperti Soeharsojo. Sebagai pengembang, jaringan bisnisnya tersebar di sejumlah kota di Jawa Tengah, Yogyakarta dan Bekasi. Di jalur pendidikan, ia menjabat Pembantu Rektor III salah satu universitas swasta di Semarang. Dan di jalur sosial-politik, Pak Haji yang dikenal taat beribadah ini, menjadi anggota FKP MPR sejak 1992. Bagaimana pandangan hidup dan filosofi bisnisnya?

SOEHARSOJO

Bagi masyarakat Semarang, nama PT Meta Alvita sudah tidak asing lagi. Beberapa kawasan perumahan yang dikembangkan perusahaan ini cukup prestisius di kota itu. Inilah salah satu bukti tangan dingin Ir.H.Soeharsojo, presdir perusahaan tersebut. Kawasan perumahan Pondok Setia Budi, di Banyumanik adalah salah satu contohnya. Dari wilayah kelas dua, Soeharsojo berhasil mengangkatnya sebagai kawasan permukiman bergengsi di Semarang. Bisa dimaklumi bila Soeharsojo dipercaya lebih dari satu kali untuk menjadi komandan pengusaha realestat di Jawa Tengah. Pada Munas REI di Jakarta beberapa waktu lalu, nama Soeharsojo sempat melejit sebagai salah satu kandidat Ketua Umum DPP REI. Saya banyak memimpin berbagai organisasi, tapi tidak ada yang seunik REI, kata Soeharsojo.

Perjalanan bisnis pria

kelahiran Purbalingga 49 tahun lalu ini juga cukup unik. Lahir dari keluarga yang bukan berlatarbelakang pengusaha, tidak membuatnya kikuk menerjuni dunia bisnis. Pengalamannya semasa kuliah ketika mengikuti kegiatan sosial yang dipimpin oleh istri gubernur Jateng, membuatnya terbiasa bergaul dengan kalangan pengambil keputusan.

Kedekatannya inilah yang belakangan banyak mengiringi bisnis Soeharsojo. Bermula dari mendirikan perusahaan kontraktor, kemudian beralih ke perusahaan pengembang, ia banyak mengerjakan proyek-proyek kerjasama dengan Pemda Jawa Tengah, seperti beberapa perumahan untuk pegawai negeri.

Di Semarang, nama Soeharsojo bukan hanya dikenal di dunia bisnis. Selain sebagai anggota MPR-RI, ia juga aktif di dunia pendidikan dan kini menjabat Purek III Universitas Semarang. Saya ingin memberikan banyak kontribusi di daerah ini, katanya. Kepada Joko Yuwono dan Indra Utama dari Properti Indonesia, Soeharsojo bercerita banyak tentang perjalanan hidup dan filosofi bisnisnya.

Bagaimana Anda merintis bisnis?

Sebagai mahasiswa Fakultas Teknik Sipil Universitas Diponegoro Semarang, tahun 1968 saya dan teman-teman aktif siaran di radio kampus. Dalam perjalanannya, radio ini banyak mendapatkan order iklan. Karena peraturan pemerintah, bahwa untuk bisa menerima iklan, radio tersebut harus berupa PT (Perseroan Terbatas). Maka tahun 1971, kami mendirikan PT Radio Jatayu Angkasa. Teman-teman meminta saya menjadi direkturnya. Sebelumnya saya belum tahu apa itu perusahaan.

Dari sini saya mengenal manajemen. Sambil terus menyelesaikan kuliah, saya mengelola perusahaan radio itu. Saat mendekati penyelesaian kuliah, saya sangat yakin, dunia usaha adalah jalan saya. Saya sudah merasakan enaknya mendapatkan uang. Dibanding

pegawai negeri, jadi pengusaha itu kelihatannya kok lebih enak.

Karena terlalu asyik berwiraswasta, saya agak terlambat menyelesaikan kuliah. Tahun 1980 saya baru menyelesaikan studi. Sejak remaja saya sudah aktif di kegiatan sosial. Begitu juga setelah duduk di bangku kuliah. Sebagai ketua PKK remaja Jawa Tengah, saya sering mengikuti kegiatan ibu-ibu Dharma Wanita Pemda dan istri Gubernur. Setiap ada kunjungan ke pelosok-pelosok daerah, saya selalu ikut.

Apa pelajaran yang Anda peroleh dari pengalaman itu?

Dari keikutsertaan di berbagai kegiatan ini, ternyata membawa efek lain. Saya dikenal Pak Bupati dan pejabat lainnya. Dari mereka saya mendapatkan kesempatan mendapatkan proyek. Ya, sambil menyelam minum air lah, ha..ha. Berbagai proyek inpres seperti jalan, jembatan, dan bangunan sekolah saya kerjakan. Saya banyak dibantu oleh pemda Jateng. Dari sinilah, pada tahun 74, saya mulai merintis usaha jasa kontraktor.

Kapan Anda mulai menerjuni bisnis perumahan?

Waktu saya menjadi sekretaris HIPMI Jateng, Pak Prayogo Mirhad (waktu itu Dirut BTN) datang ke Semarang. Pak Prayogo yang mendorong saya dan teman-teman untuk merintis pembangunan perumahan. Beliau juga berjanji untuk membantu pembiayaannya. Ketika kemudian kami menghadap Pak Gubernur, waktu itu almarhum Soepardjo Rustam, kebetulan beliau juga merestui.

Pertama kali saya membangun perumahan di kabupaten Ungaran. Namanya Ungaran Bumi Indah. Ini atas anjuran Pak Bupati. Waktu itu kantor Kabupaten Semarang dan Kodya Semarang jadi satu, di Johar. Karena terlalu jauh, angkutan karyawan, terutama saat lembur, sangat sulit. Akhirnya Kodya Semarang dipindah ke Ungaran. Tentu saja untuk itu dibutuhkan perumahan pegawai. Saya mendirikan perusahaan PT Sarana Ungaran Indah dan memperkenalkan rumah sederhana tipe 70. Ini adalah proyek pertama saya di bidang perumahan. Kalau tidak salah mulai tahun 1984.

Berapa lama Anda memasarkan perumahan itu?

Langsung habis. Pertama, memang karena kami mendapatkan pesanan. Kedua, seperti yang saya ceritakan tadi, bahwa Ungaran menjadi Ibukota Kabupaten Semarang, pegawai-pegawainya kan dari mana-mana. Lokasinya sangat bagus, sedangkan harganya waktu itu masih murah. KPR dari BTN bunganya rendah sekali. Praktis dua tahap habis dalam waktu singkat. Tahap ketiga kami kembangkan agak besar. Tadinya saya memperkirakan tidak akan sebanyak itu orang Semarang yang mampu membeli rumah. Setelah itu, saya kembali mengembangkan perumahan Korpri di Ungaran, pesanan dari Bank Pembangunan Daerah dan Depdikbud. Kemudian saya juga mengembangkan perumahan Watu Gong Indah, Pondok Setia Budi, dan Taman Setia Budi. Sedangkan di luar Semarang, saya kembangkan rumah-rumah sederhana di Kendal dan Brebes.

Dari beberapa proyek di atas, mana yang paling membanggakan bagi Anda?

Mungkin proyek Pondok Setia Budi. Waktu itu wilayah Banyumanik, dimana proyek itu dikembangkan, adalah proyek Perumnas. Masyarakat di sana banyak yang menyebutnya rumah Perumnas. Peng-

huninya sudah mencapai 100 ribu jiwa. Rumahnya kecil-kecil. Tidak ada fasilitas pertokoan dan lainnya. Gangnya juga kecil-kecil. Seingat saya, masyarakat Semarang saat itu masih malu-malu mengakui rumahnya terletak di Banyumanik. Biasanya ditutup-tutupi, Perumnasnya nggak disebut.

Di jalan rayanya, yaitu Jalan Sukun dan Jalan Jatiraya, di kedua sisinya terdapat Rencana Kavling Tanah Matang (RKTM). Itu programnya Perumnas. Semula mereka merencanakan untuk cross subsidy. Perumnas akan membangun rumah-rumah besar, kemudian hasilnya untuk mensubsidi pembangunan rumah kecil yang tidak begitu untung.

Ketika Pak Cosmas menjabat Menpera, saya masih jadi ketua DPD REI Jateng. Beliau menyarankan untuk bekerja sama dengan Perumnas dengan membeli RKTM tersebut. Pak Cosmas mengharapkan ada pembenahan di wilayah Banyumanik. Atas saran inilah, saya mencoba mengangkat citra Bayumanik dengan merintis proyek Pondok Setia Budi.

Selain rumah menengah-atas, saya juga membangun ruko di tepi jalan Setia Budi. Waktu itu, tahun 1987 konsep shophouse baru dikenal. Di Semarang, mungkin saya yang pertama kali memperkenalkan konsep ruko. Saya bangun hanya 24 unit. Diluar dugaan, peminat antri sampai 40 orang. Sayang tidak bisa ditambah, karena site plan tidak bisa diubah. Sekarang, kawasan ini jadi kompleks bergengsi di Semarang. Warganya sudah mencapai 125 ribu jiwa.

Bagaimana perencanaan Anda mengubahnya?

Pertama kali yang saya lakukan adalah penataan lingkungan. Saya membuat pedestrian yang memadai dengan menggunakan paving block. Jalannya juga saya tingkatkan menjadi hot mix. Sedangkan di pusatnya saya bangun ruko. Nah, perencanaan inilah yang membuat kawasan tersebut berkembang cepat. Menurut saya pertokoan ini memang menjadi daya tarik sendiri. Di situ memang ada pasar kaki lima. Untuk dihilangkan kan nggak mungkin. Pasar tradisional yang menggunakan bangku-bangku saya pindahkan di bagian ujung proyek. Syukur tidak ada masalah, karena tempatnya kami siapkan dulu, baru dipindah dan dibongkar.

Konsep ruko belum terlalu akrab dengan warga Semarang, mengapa dulu Anda berani membangunnya?

Di sana hanya ada satu toko, yaitu Sarinah. Hanya berbentuk sebuah rumah kecil. Fasilitas dan jumlah barangnya sangat terbatas. Akibatnya harga menjadi tinggi. Hanya warga tertentu saja yang berani belanja di sana. Padahal tidak semua penduduk di sana orang berada. Saya pikir, harus ada jalan keluarnya. Selain membuat rumah menengah atas, harus juga disediakan pertokoannya. Perkembangan shophouse ini ternyata sangat pesat. Di sini sudah ada wartel, penjahit, cuci cetak foto dan lain-lain. Dulu pertama kali jual, harganya hanya 19 juta. Sekarang saya kira ditawar 110 juta belum ada yang mau menjualnya.

Menurut Anda, adakah perbedaan mendasar antara bisnis perumahan di Jabotabek dengan kota lain, misalnya di Semarang?

Pasti ada. Terutama karena pengaruh pengembangan ekonomi daerah. Kalau saya lihat, Jakarta memang leading, karena perkembangan ekonominya demikian pesat. Pembangunan fisiknya pun terasa sekali. Pengaruh pada bisnis perumahan juga besar sekali. Nomor dua menurut saya Jatim, kemudian nomor tiga Jabar. Nomor, keempat mungkin Medan. Semarang menurut saya masih jauh, masih belajar. Propinsi Jawa Tengah menurut saya termasuk yang ketinggalan dalam bisnis perumahan. Ini akibat perkembangan ekonominya.

Ini terlihat dari perilaku konsumen perumahan di sini. Konsumen Semarang lebih hati-hati, bahkan cenderung agak rewel. Mereka sangat mengkaitkan keinginan memiliki rumah dengan kemampuan membayar. Boleh dikatakan orang Semarang itu hemat sekali. Kalau bisa nyewa atau kontrak ya kontrak dulu. Kecuali membeli RS/RSS. Karena harganya memang masih di bawah kemampuan mereka.

Soal pembebasan lahan bagaimana?

Dibanding pengembang di Jabotabek, tingkat kesulitannya memang lebih kecil. Penduduk di Semarang dan sekitarnya nggak banyak macam-macam. Kemudian, calonya juga belum seganas di Jabotabek. Tidak ada jawara dan jagoan. Kalau ada, hanya sebatas normal saja. Ulah mereka tidak memberatkan pengembang.

Kembali ke soal di atas, bagaimana dengan pengem-bang perumahan di Semarang?

Pengembang di Semarang terlalu hati-hati. Di Jawa Tengah ini, mungkin saya yang pertama kali menggunakan jasa agen properti. Pemasaran proyek Taman Setia Budi ini saya serahkan pada agen pemasaran. Teman-teman memang banyak yang belum sepaham. Mereka masih punya pandangan, ketimbang menambah biaya pengeluaran dan mengeluarkan komisi untuk broker, lebih baik digunakan untuk membiayai pemasaran inhouse lewat door to door. Atau dengan memberi potongan harga lewat bonus dan hadiah. Saya tidak tahu mana yang betul. Tapi yang jelas saya ingin mencoba konsentrasi pada pembangunannya, bukan menjualnya.

Di Semarang jasa agen properti memang belum begitu populer.

Mungkin Meta Alvita yang pertama melakukan promosi dengan memasang iklan di media massa, baik melalui koran atau majalah.

Mengapa Anda berani bermain di kelas menengah atas?

Klasifikasi kelas memang tidak bisa disamakan. Semarang dengan Jakarta jelas berbeda. Untuk rumah seharga 60 juta atau 50 juta itu di Semarang sudah masuk katagori menengah. Tapi di Jakarta masih termasuk kelas menengah-bawah. Di tempat lain seperti Surabaya, Bandung saya kira hampir sama. Di Semarang, tipe 62 meter persegi masih banyak yang harganya 50 juta. Itulah yang menjadi sasaran saya yaitu tingkat manager yang masih cukup muda. Mereka gajinya Rp1,5 juta sampai Rp2 juta.

Menurut Anda, bagaimana masa depan bisnis properti di Semarang?

Saya kira akan cukup prospektif, tetapi tidak untuk waktu dekat, mungkin sekitar tiga tahun lagi. Khususnya di Jawa Tengah, menurut saya Solo akan paling cepat semarak, dan lebih prospektif. Jawa Tengah tidak seperti Jabar. Di sini tidak banyak kota yang mempunyai prospek properti dalam arti yang sesungguhnya.

Kalau bisnis perumahan, saya rasa semuanya punya prospek besar. Untuk perumahan, terutama untuk rumah sederhana ke bawah, Jawa Tengah masih sangat membutuhkan. Penduduknya mulai padat, sedangkan kemampuannya masih rendah. Yang seperti ini kan belum bisa digolongkan ke dalam bisnis properti yang sesungguhnya.

Apa filosofi Anda dalam menjalani bisnis?

Menurut saya membangun kepercayaan itu sangat penting. Dari banyak pengalaman saya dalam berbisnis, seperti di radio, kontraktor dan perumahan, yang penting itu membangun kepercayaaan. Kepercayaan itu akan datang dari *image* yang kita ciptakan. Saya bekerja dengan hati yang ikhlas. Jangan memandang kesulitan sebagai kendala yang tidak bisa diselesaikan. Kalau kita ikhlas mengerjakan sesuatu, Insya Allah semuanya bisa diselesaikan dengan baik.

Anda pernah dipilih sebagai ketua DPD REI Jawa Tengah lebih dari satu periode, bisa diceritakan pan-dangan Anda tentang organisasi ini?

Saat ini ada sekitar 140 orang anggota DPD REI Jateng yang aktif. Saya jadi ketua DPD REI Jateng 2,5 kali. Ketika saya jadi sekretaris, ketua DPD REI yang dipegang oleh Mas Syafruddin meninggal. Padahal baru berjalan setengah periode. Karena kekosongan ini, teman-teman sepakat memilih saya untuk menjadi ketua antar waktu. Pada Musda saya malah dipilih menjadi ketua. Begitu juga pada Musda selanjutnya. Waktu itu belum ada aturan ketua terpilih hanya untuk satu periode.

Kebetulan, saya banyak memimpin berbagai organisasi, seperti Hipmi, Kadin, Gapensi, dan PRSSNI. Belum pernah saya menemui organisasi semapan dan seunik REI. Uniknya, saya harus memimpin teman-teman yang usahanya jauh lebih besar. Juga usianya jauh lebih tua dari saya. Pengalaman mereka pasti jauh dari saya. Contohnya Pak Jamin Ceha, atau Mas Karsono, Pak Junawan.

Selain itu, siapa lagi orang yang Anda anggap berjasa dalam perjalanan bisnis Anda?

Mungkin, Pak Prayogo Mirhad. Paling tidak, beliaulah yang menggelitik dan membuka pandangan saya ke sana. Sejak di BTN, lalu Bank Papan Sejahtera, dan sekarang di BDI, beliau sangat terbuka dengan kawan-kawan pengusaha realestat. Walaupun beliau sekarang Presdir BDI, toh masih juga memberikan kesempatan kepada teman-teman yang bergerak di perumahan.

Lahir dari lingkungan keluarga besar, masa kecil anak ke sembilan dari sepuluh bersaudara ini lebih banyak dihabiskan bersama Tantenya di Jakarta. Ayahnya adalah seorang pegawai negeri di lingkungan departemen P & K, yang tugasnya sering berpindah dari satu kota ke kota lainnya. Memasuki usia 4,5 tahun, barulah Soeharsojo kecil dapat menetap di satu tempat. Salah seorang adik ibunya yang tidak memiliki anak menjadikannya anak angkat. Sejak itu ia diboyong dan tinggal di Jakarta. Di SMA 1 Budi Oetomo, ia satu sekolah dengan Mbak Tutut, putri sulung Presiden Soeharto. "Edwin juga di sana, ia adik kelas saya," kenang penganut Islam yang dikenal cukup taat ini.

Tinggal di lingkungan keluarga berada, tidak membuat Soeharsojo menjadi sombong. Tidak jarang ia "kabur" dari rumah Tantenya hanya untuk dapat bermain bersama-sama teman-teman sebayanya. "Saya buka jendela lalu naik genteng dan pergi main ke tetangga," tutur Soeharsojo, mengenang masa kecilnya. Watak suka berkumpul ini terus terbawa sampai ia dewasa, dan ia salurkan dengan aktif di berbagai organisasi pemuda.

Ada hikmah lain yang didapatkan Soeharsojo di tengah berbagai aktivitasnya itu. Pada salah satu kegiatan, ia merasakan getaran cinta yang dikirim oleh Diah Prasetiowati, seorang peserta pemilihan ratu kecantikan Kodya Semarang. Sebagai salah seorang panitia, Soeharsojo jelas bisa dekat dengan para peserta tersebut. "Ia banyak mendorong usaha saya," kata Soeharsojo tentang wanita cantik yang dinikahinya pada 18 April 1976 itu ■

INDEKS KARYA:

- Perumahan Pondok Setia Budi
- Perumahan Watu Gong Indah
- Taman Setiabudi

LAHAN SAYA TAK KALAH LUAS DIBANDING PENGEMBANG BESAR

Di kalangan masyarakat Jakarta bila disebut nama Djabah Soekarno mungkin belum terlalu akrab. Maklum saja pria kelahiran 2 November 1948 itu memang belum lama berkiprah di Jakarta. Sebagai Presiden Direktur Grup Equator, namanya selama ini lebih banyak berkibar di Surabaya. Sejak serius terjun ke bisnis properti tahun 1981, di Kota Buaya ini Djabah setidaknya mempunyai 12 proyek properti. Lahan yang dikuasai juga tergolong luas, 600 hektar. Ini tidak kalah dibanding Dharmala atau Pakuwon Jati, katanya.

E. DJABAH SOEKARNO

Pertama kali belajar bisnis properti tahun 1975 bapak lima orang putri ini membangun ruko-kecil-kecilan. Baru setelah itu dia memulai membangun rumah-rumah untuk kalangan menengah bawah yang waktu itu dikenal dengan rumah BTN. Sampai kini pun nama Djabah masih identik dengan pembangunan rumah-rumah murah. Soalnya dari tangannya puluhan ribu RS/RSS terbangun. Kini dia malah terlibat dalam konsorsium pembangunan RS/RSS di Driyorejo, Menganti, seluas 400 hektar. Setelah merasa ototnya makin kuat kini Djabah akan ekspansi dengan membangun fasilitas komersial. Selain akan membangun Superblok Silang Equator, seluas 13 hektar di Jl. Mayjen. Sungkono, dia juga akan membangun perkantoran *strata title* setinggi 30 lantai. Di kawasan Hotel Equator ini, Djabah

juga akan membangun 2 menara kondominium.
Kini langkah Djabah seolah tak terbendung. Karena di Surabaya makin sesak, pria yang jadi anggota golf dimana-mana tapi mengaku tak bisa main golfitu merambah kawasan barat. Di wilayah Bekasi setidaknya dia punya dua lokasi proyek seluas 295 hektar. Dan, di Kota Kekerabatan Maja, Lebak, dengan bendera Equator, Djabah punya lahan 500 hektar. Malah, konon, tidak 500 hektar, tapi 1.500 hektar. Tapi dengan halus sinyalemen itu dibantahnya. Saya cukup 500 hektar dulu saja, katanya. Kepada Hadi Prasojo dan Joko Yuwono, serta fotografer Mita D. Sardjono, lelaki sederhana ini menuturkan perjalan bisnisnya. Petikannya.

Sebagai pendatang baru di Jakarta, bagaimana Anda bisa mendapat izin lokasi cukup besar di proyek Kekerabatan Maja?

Sebetulnya hal ini berawal dari bincang-bincang dengan Pak Akbar Tandjung soal RS/RSS. Pak Akbar menyampaikan bahwa di Jakarta ini dibutuhkan pengembang skala besar yang *committ* dengan pembangunan RS/RSS. Dari situlah saya kemudian masuk ke Maja dengan 500 Ha. Jadi, komitmen saya adalah untuk membangun RS/RSS dalam skala besar. Sebab dengan skala besar itu kita sebetulnya lebih mudah merealisir pembangunan RS/RSS. Selain itu pasar segmen ini juga tidak terbatas. Satu lagi yang jadi pertimbangan, kalau ingin masuk di Jakarta seharusnya masuk dalam skala yang besar. Walaupun itu untuk RS/RSS.

Menilik luasnya apakah semuanya untuk RS/RSS?

Sejak awal saya punya niat membangun RS/RSS. Jadi, nanti di atas lahan 500 hektar itu kita akan membangun 97.000 unit RS/RSS yang akan kita beri nama Kota Maja Indah. Saya kira tak ada masalah, kan malah bagus kalau kita mau membangun rumah murah.

Tapi kabarnya Anda mendapat izin lokasi lebih dari 500 Ha?

Saya kira kita konsentrasi 500 Ha dulu. Sekarang ini para pengembang kan diharapkan *concern* untuk mempercepat pembebasan lahan dan pembangunan rumahnya. Nanti kalau yang 500 hektar sudah jalan bisa saja kita ekspansi sampai 1.500 hektar. Saat ini kita kan sudah diberi izin lokasi cukup lumayan, jadi ya kita akan memanfaatkannya sesuai dengan program yang direncanakan.

Tidak banyak pengembang yang bisa mendapatkan izin luas seperti Anda?

Tapi ada yang menyebut saya masih pemain baru. Mungkin 5 tahun yang akan datang bisa menjadi pemain benaran.

Sebagai orang baru di Jakarta kenapa tertarik kawasan Maja?

Maja ini dapat dipandang istimewa karena di sana dikembangkan proyek besar dengan pola kekerabatan. Di sana kita akan terlibat dalam pembangunan kota yang diberi nama Kota Kekerabatan Maja. Pelakunya bukan satu, melainkan banyak orang. Setidaknya ada 16 pengembang yang akan membangun lahan seluas 5.250 hektar. Ini menarik, kita masing-masing dituntut untuk mengembangkan dan memacu diri. Ini berbeda, misalnya, enam ribu hektar diblok oleh satu orang, semuanya tergantung dia. Kalau ini kan tidak. Semua memiliki peluang berkembang. Sehingga, akan lebih cepat.

Mita D.S.

Pembebasan lahan umumnya identik dengan penggusuran. Bagaimana kiat Anda menghindari hal itu?

Kebetulan proyek Maja terletak di lokasi lahan tidur. Perkebunan tidak, pertanian juga tidak. Penduduknya juga sedikit, jadi tidak perlu banyak yang harus digusur. Karena itu pembebasannya relatif mudah. Jadi jangan kaget kalau proyek kita yang 500 hektar itu sudah bebas semua.

Meski saat ini sebagian besar waktunya ada di Jakarta, setiap hari Jumat Djabah selalu pulang ke Surabaya. Selain semua keluarganya ada di kota ini, dia juga harus mengontrol proyeknya yang di Surabaya. Setelah melakukan briefing ke stafnya yang dilakukan setiap Sabtu, pada hari Senin Djabah terbang lagi ke Jakarta.

Anda merintis bisnis properti dari Surabaya, sampai sekarang berapa *land banking* Anda di sana?

Sejak tahun 1974 saya sudah mulai menekuni bisnis properti. Tapi baru kecil-kecilan dengan membangun beberapa ruko di Surabaya. Baru tahun 1981 saya serius, kemudian mendirikan sebuah perusahaan properti, PT Persada Nusantara Agung untuk menggarap proyek Semolowaru Elok seluas 20 hektar. Proyek itu sekarang sudah berkembang menjadi 32 hektar dan rumah yang dibangun sekitar 1.500 unit. Saat ini kami memang jauh lebih baik dibanding ketika kami memulai usaha. Sekarang kami mempunyai beberapa proyek yang sebagian

besar tersebar di Surabaya Barat dan Gresik. Kalau ditotal-total di bawah Grup Equator saat ini setidaknya mempunyai land banking seluas 600 hektar.

Sudah berapa hektar yang dikembangkan?

Yang sudah dikembangkan sekitar 200 hektar. Dalam waktu dekat kami akan mengembangkan perumahan Graha Kencana seluas 52 hektar. Kalau Anda datang ke lokasi saat ini di sana tengah dilakukan pekerjaan *land clearing*.

Kalau boleh tahu di mana saja proyek-proyek Anda itu?

Kalau bicara keseluruhan di Jawa Timur proyek Grup Equator ada dua belas, tujuh di antaranya berada di kawasan Surabaya Barat.

Berarti akan berkompetisi langsung dengan pengembang-pengembang besar, seperti, Ciputra dan Dharmala. Anda sudah siap?

Memang benar lokasi proyek kami tidak jauh dari perumahan Citra yang dikembangkan Grup Ciputra dan Graha Famili milik Dharmala. Saya kira hal ini malah bagus, kita bisa terus belajar. Tapi saya percaya bahwa kehadiran sejumlah proyek besar di Surabaya barat itu tidak akan mematikan yang lain. Toh kita punya pasar dan segmen masing-masing.

Tapi karena citra dan modal mereka lebih bagus konsumen umumnya lebih percaya pengembang besar. Menurut Anda?

Soal modal dan citra memang tidak bisa dipungkiri. Tapi saya akan mengejar mereka dalam hal kualitas bangunan. Saya bisa membangun rumah seperti yang mereka bangun.

Mita D.S.

Jadi, saya jamin kualitas rumahnya tidak berbeda dengan yang dibangun pengembang besar. Malah saya berani mengatakan dengan kualitas yang sama harga rumah kami akan lebih murah 20-30 persen ketimbang rumah-rumah yang dibangun pengembang besar. Kenapa, karena saya bisa lebih efisien, kalau mereka kan mengeluarkan dana besar untuk membangun infrastruktur dan fasilitas pendukung lainnya. Ujung-ujungnya kan dibebankan pada harga rumah.

Meski cukup besar lahan Anda tersebar di beberapa proyek. Kenapa tidak minta satu saja izin lokasi tapi skalanya besar?

Lahannya sudah tidak ada lagi. Baik di Surabaya Barat maupun Timur, semuanya sudah masuk dalam kawasan pengembangan pengusaha properti. Saya kira 600 hektar ini cukup lumayan, apalagi tanah ini semuanya ada di wilayah Kodya Surabaya. Kan dari luasannya tidak kalah dengan, misalnya, Dharmala atau Pakuwon Jati.

Hampir seluruh waktu Anda saat ini ada di Jakarta, lalu bagaimana mengendalikan proyek di Surabaya?

Untuk sementara saya memang lebih banyak di Jakarta untuk persiapan-persiapan proyek di sini. Seperti Anda ketahui kami punya proyek di Maja, juga di Bekasi ada lahan lumayan luas. Dengan bendera PT Equator Kartika kami ada lahan seluas 100 hektar, sementara PT Bekasi Equator Land mendapat izin lokasi 195 hektar. Tapi sekarang saya mulai rajin kembali memperhatikan proyek-proyek di Surabaya. Sebetulnya nggak ada masalah, biar saya di Jakarta karena masing-masing ada yang bertanggung jawab ya berjalan seperti biasa.

Prakteknya bagaimana?

Selama ini saya tetap memberikan konsep yang saya berikan kepada para perancang. Itu memang harus dilakukan. Kalau tidak, bisa kehilangan arah atau bisa melenceng dari arah semula. Karena itu mulai bulan ini kantor Equator di Surabaya setiap hari Sabtu saya minta masuk. Kalau tidak, kapan mereka ketemu saya.

Mengingat proyek Equator cukup banyak, di barat dan Surabaya, secara organisasional apa tidak dipisahkan saja?

Di Grup Equator mekanismenya mirip hal itu. Kami membagi tugas pekerjaan dalam tiga divisi. Yaitu divisi realestat yang dibagi dua, divisi barat dan timur, serta satu lagi divisi properti. Kami membagi seperti itu biar fokus, yang realestat untuk perumahan, sementara divisi properti khusus mengurusi perhotelan, perkantoran, dan kondominium. Untuk divisi barat tugasnya menangani proyek yang di Maja dan Bekasi, sementara divisi timur untuk proyek-proyek di Jawa Timur.

Divisi ini susunan direksi dan

komisarisnya bagaimana?

Keduanya mempunyai susunan direksi dan komisaris masing-masing. Jadi biar satu bendera pemegang sahamnya berlainan.

Kembali kepada soal proyek di Bekasi, kapan akan dimulai?

Dalam membangun kami punya strategi dan konsentrasi. Tidak setiap proyek harus dikerjakan sendiri. Rencananya proyek itu akan kita kerjasamakan dengan pengembang lain. Dengan cara demikian kita bisa konsentrasi di proyek-proyek lainnya.

Tapi katanya lahan tersebut akan Anda jual kepada pengembang lain?

Itu tidak betul. Memang saat ini kami tengah berbicara dengan salah satu pengembang, tapi itu bukan untuk menjual proyek. Yang benar proyek itu akan kami kerjasamakan.

Mita D.S.

BERSAMA KELUARGA

Bagi pengembang, wilayah Bekasi kan jadi kawasan emas, kenapa tidak dikerjakan sendiri?

Seperti saya katakan tadi, kami punya strategi. Grup Equator kan punya lahan cukup luas di Maja, saya pikir dengan luasan itu kami harus punya konsentrasi. Kami ingin proyek di Maja itu bisa dikembangkan dengan bagus. Karena itu konsentrasi kita ke sana. Itulah sebabnya kenapa yang di Bekasi akan dikerjasamakan. Atau istilah kerennya kita melakukan aliansi strategis. Itu lebih baik, supaya tidak "sakit perut". Dengan pendekatan ini kan juga cepat berkembang sehingga lahan yang ada tidak jadi tanah kering dan kosong.

Tapi fenomena sekarang memang banyak pengembang yang kurang berpengalaman menjual izinnya kepada pengembang yang lebih profesional?

Kalau tindakan itu dalam rangka konsolidasi atau menginginkan suatu bisnis yang lebih baik, saya setuju. Tapi kalau hanya menjual izin berupa kertas saja, itu sangat tidak etis. Dia mengingkari kepercayaan pemerintah. Dari sisi etika bisnis, dari sisi pertumbuhan bisnis, apa yang bisa dilakukan. Apakah dengan cara itu dia bertambah mampu dalam mengelola bisnis. Saya rasa tidak.

Jadi Anda setuju?

Kalau untuk memfokuskan kepada satu proyek, atau dia sedang kedodoran lalu proyeknya itu dipindahkan, itu tindakan bijaksana. Sebetulnya ini lebih sehat, bagi bank juga lebih terjamin. Tapi itu pun harus dengan catatan, dijual kepada orang yang punya pengalaman bisnis properti. Jadi bukan kepada orang yang belum mengerti sama sekali atau spekulan.

Tahun 1990-an di kalangan pengusaha properti Surabaya nama Djabah sempat jadi gunjingan. Pasalnya saat itu dia mengambil-alih Hotel Equator yang kondisinya lagi sepi. Rekan-rekannya mengatakan Djabah nekat dan mengingatkan agar tidak meneruskan niatnya. Tapi Djabah tak peduli, hotel itu pun diambilnya.

Anda pernah dibilang kurang perhitungan, karena ketika mengambil-alih Hotel Equator Surabaya kondisinya sangat sepi. Komentar Anda?

Sebetulnya, sebelum terjadi *deal*, oleh pemiliknya saya diberi kesempatan setahun mengelola dan membuktikan bahwa hotel itu bisa berkembang. Selama setahun itu kami tidak diminta apa-apa. Misalnya saja setelah satu tahun tak jadi diambil, ya tak masalah. Itu yang orang tidak tahu. Selain itu harga yang ditawarkan sangat bagus. Waktu itu nilainya hanya Rp32 miliar. Dengan lahan seluas 1,5 hektar dan jumlah kamar 120, ya siapa yang tak mau. Hotel ini kan juga satu-satunya hotel resor di Surabaya dan letaknya di tengah kota. Sekarang Anda menyaksikan sendiri, setiap *weekend* selalu penuh. Jadi ini bukan keputusan nekat, tapi justru menguntungkan ha....ha....ha....ha....

Apa rencana pengembangannya?

Kami sudah mengembangkan jadi 280 kamar, semuanya *suite room*. Nanti rencananya karena masih ada tanah kosong, di depan hotel akan dibangun 2 menara kondominium.

Anda kan juga mau mengembangkan superblok dan gedung perkantoran. Kenapa berani melakukan padahal pasarnya sedang lesu?

Kalau mau memberi warna pada pembangunan di Surabaya memang harus berani. Kalau tanggung saja tidak akan kelihatan. Karena itu saya berencana membangun perkantoran *strata title* setinggi 30 lantai yang akan diberi nama Menara Equator. Ini bukan tanpa perhitungan, permintaannya memang ada. Sekarang di Surabaya gedung *strata title* baru Graha Pangeran yang berlokasi di bundaran Waru. Kalau superblok-nya luasnya 13 hektar di dekat bundaran tol Mayjen Sungkono. Karena lokasinya itu superblok ini kami beri nama Silang Equator. Kami juga akan membangun Surabaya Trade Center, sebuah area komersial seluas 20 hektar di proyek perumahan Bumi Equator. Untuk keperluan itu kami sudah menjajaki rencana bekerjasama dengan pengusaha Malaysia yang akan menanamkan modalnya di sini.

Menilik rencananya berarti Perumahan Bumi Equator untuk kelas menengah atas?

Ya, harga rumahnya paling murah sekitar Rp40 juta dan paling mahal Rp200 juta.

Melihat banyaknya lahan yang dikuasai berarti banyak uang Anda terbenam di tanah dong?

Sebetulnya berputar juga. Tapi dalam bisnis properti mau bagaimana kalau tidak demikian. Ini tidak bisa dihindari. Menurut saya terjun dalam bisnis properti harus punya bahan baku dulu, setelah itu baru mulai. Karena itu tinggal kuat-kuatan nafas, kalau tak kuat ya rontok di tengah jalan. Karena itu seperti yang saya bilang tadi kita harus punya strategi. Untuk grup Equator saya rasa tahun ini maksimal mengembangkan tiga proyek saja, yang lain menyusul berikutnya.

Kalau memang demikian Anda banyak terkuras untuk membayar bunga bank?

Tidak seperti itu. Kami kan belum banyak membangun, sehingga dana bank yang kami pakai juga belum besar. Lain persoalannya kalau sudah mulai membangun, mau tak mau harus pakai uang bank. Kami juga menganut pendekatan satu proyek satu sumber dana. Karena cara ini gampang pertanggungjawabannya dan kontrolnya lebih mudah.

Untuk pembebasannya?

Kami lebih banyak menggunakan *equity* ketimbang dana bank. Kalau diprosentase perbandingannya 70 : 30, 70 persen uang sendiri dan sisanya pinjaman bank. Pembebasannya rata-rata saat ini sudah mencapai 50-70 persen, jadi memang sudah waktunya untuk membangun.

Ngomong-ngomong soal RS/RSS berapa yang sudah Anda bangun?

Kalau unit, bisa puluhan ribu karena kita *concern* sekali membangun RS/RSS. Setiap tahun kita membangun sampai 5.000-7.000 unit. Di Jakarta saja tahun ini kita akan membangun 5.000-10.000 unit. Malah di proyek Driyorejo, Menganti, yang dikembangkan secara konsorsium sudah dibangun sekitar 4.000 unit RS/RSS, yang terdiri dari tipe 21, 36, dan 45. Rencananya di sini akan dibangun sampai 8.000 unit.

Karena pasarnya lagi lesu saat ini banyak pengembang nafasnya "ngos-ngosan". Bagaimana kiat Anda mengatasi hal itu?

Kembali saya katakan kita harus membatasi uang dari bank. Tapi selain itu dalam mengerjakan proyek kita sudah harus yakin dulu bahwa pasarnya memang sudah siap. Kalau pasarnya belum siap, ya jangan, kita tahan dulu.

Mita D.S.

Sekarang ada rumor sebelum berangkat tidur banyak direktur marketing perusahaan properti yang makan obat dulu...

Bisnis realestat itu bisnis jangka panjang. Peristiwa sesaat itu tidak menjadi ukuran perjalanan bisnis realestat. Kalau keadaan lesu, biar manajer pemasarannya ditekan ya tak bisa apa-apa. Kita harus menyadari keadaan itu, mana mungkin dipaksakan, apa mau dibeli sendiri apa?

Apa sih falsafah bisnis Equator?

Equator artinya kan garis terpanjang di dunia. Jadi, sepanjang equator bisnis ini harus berkembang. Harus tetap serasi, seimbang dan selaras. Karena itu dalam berbisnis kami akan mengikuti prinsip ini ■

INDEKS KARYA:

- Hotel Equator
- Perumahan Pentris Garden
- Perumahan Bumi Equator
- Perumahan Semolowaru Elok

LANGKAH INOVATIF EQUATOR GROUP

Di tengah siklus bisnis properti yang turun naik, Equator Group mengibarkan bendera dengan langkah-langkah penuh inovatif. Grup pengembang yang dikenal sangat concern terhadap pembangunan rumah-rumah tipe kecil ini kini mulai memposisikan diri sejajar dengan pengembang-pengembang besar lainnya.

Equator Group sebagai holding yang menaungi 15 perusahaan, merupakan perkembangan dari PT Kusuma Kartika Internusa yang didirikan pada tahun 1984. Perusahaan yang semula merupakan wadah mengisi gerak dinamika pembangunan ini telah menancapkan tekad untuk menumbuh-kembangkan usaha dan mempersembahkan karya terbaiknya bagi bangsa dan negara.

Perkembangan dunia usaha khususnya di sektor pembangunan real estat dan properti serta seiring dengan laju pertumbuhan ekonomi, telah mendorong proses gerak langkah Equator Group. Dengan pengalaman dan komitmen yang didukung oleh profesionalisme perusahaan dengan motto " Maju Seiring, Berkembang Selaras, dan Sejahtera Bersama", Equator Group mempersembahkan karya cipta unggulan yang diharapkan dapat mewarnai pesona pembangunan di negara ini.

Proyek Silang Equator - Surabaya

DI BALIK SUKSES EQUATOR GROUP

Sejak dirintis 20 tahun lalu, grup ini telah memfokuskan pada pengembangan rumah-rumah tipe kecil dan menengah. Proyek-proyeknya mulai bermunculan di Surabaya dan kini mulai masuk ke Jabotabek. Melalui PT Kusuma Kartika Internusa, dimulailah pembangunan dan penjualan rumah-rumah tipe kecil dan sedang tersebut. Sukses yang dicapai ternyata memang cukup mengejutkan.

Sukses yang diraih Equator Group ini tidak terlepas dari Djabah Soekarno. Inilah figur yang terus berusaha mengukuhkan nama grup ini menuju puncak percaturan bisnis properti. Sukses grup ini juga didukung oleh adanya kesatuan visi dalam setiap level manajemen. Tim manajemen yang profesional dan solid di grup ini, mampu menerjemahkan permintaan konsumen terhadap kebutuhan tempat tinggal. Prinsip yang dipegang grup ini, yang selalu merangkul semua kalangan konsumennya, telah membawa keharuman nama Equator Group melalui sumbangsihnya dalam ikut mensukseskan pembangunan.

RUANG LINGKUP USAHA

Awal Komitmen

Rumah bagi kami adalah kebutuhan dasar yang mempunyai arti fungsi dan peran yang teramat penting bagi keberadaan kehidupan manusia, karena rumah bukan hanya sekedar tempat berteduh namun merupakan wahana pembentukan watak dan jiwa bangsa melalui kehidupan keluarga.

Sudah merupakan komitmen awal grup ini untuk menyediakan rumah-rumah tipe kecil dan sedang. Group ini selalu mengacu pada kemampuan daya beli mayoritas konsumen di Indonesia. Komitmen kami adalah penciptaan inovasi baru bagi kesejahteraan rakyat melalui pembangunan perumahan RS dan RSS sebagai komitmen pembangunan kami," tutur Djabah Soekarno, Presiden Direktur Equator Group.

Apa yang dikatakan oleh orang nomor satu di Equator Group ini memang beralasan. Lihat saja proyek di Driyorejo, Menganti. Sebanyak 18.000 unit RS dan RSS sedang dibangun di atas lahan seluas 400 hektar lebih.

Proyek-proyek awal yang telah sukses dikembangkan grup ini diantaranya adalah Griya Kebraon, yang merupakan proyek skala besar di atas lahan seluas 61 hektar yang berlokasi di Kebraon, Surabaya Selatan. Di lahan strategis ini sebanyak 3.950 unit rumah dan pertokoan telah terjual. Kemudian Puri Sejahtera di Tandes, Surabaya Utara seluas 30 hektar. Begitu pula sebanyak 400 unit rumah tipe sedang di Lembah Harapan, Surabaya Barat.

Selain pengembangan kawasan-kawasan hunian, Equator Group juga membangun sebuah pusat perbelanjaan Jenggala Plaza di pusat kota Sidoarjo, dilengkapi pula dengan 100 unit rumah kelas menengah yang dikenal dengan Puri Airlangga. Tidak ketinggalan sebanyak 450 unit RS dan RSS di perumahan Sidorahayu Permai, di sebelah selatan kota Malang yang sejuk dan segar.

Pembangunan rumah menengah

Pembangunan Rumah Sederhana Driyorejo, Surabaya

Pondasi Bisnis

Dalam rangka membentangkan usaha tentulah diperlukan adanya pondasi yang kukuh dan pendapatan yang memadai. Untuk memenuhi hal tersebut, pembangunan Rumah Menengah dan Menengah Atas merupakan tumpuan bisnis Equator Group pada saat ini.

Sukses yang dicapai grup ini pada tahap awal terus diikuti dengan proyek-proyek inovatif lainnya yang kini sedang dikembangkan. Diantara proyek-proyek tersebut adalah Pine Trees Garden di Surabaya Barat. Sebanyak 200 Rumah Menengah dirancang khusus mengacu pada konsep perumahan terbaru.

Kemudian Lingkung hunian Bumi Equator yang dikembangkan di atas lahan seluas 75 hektar. Sebanyak 850 unit rumah eksklusif yang dilengkapi fasilitas-fasilitas moderen akan menambah kebanggaan pada komunitas di wilayah Surabaya Barat.

Lalu Graha Kencana di Karang Pilang, Surabaya. Di lokasi seluas 70 hektar ini sedang dibangun sebanyak 2500 unit rumah tipe kecil namun dengan standar kelas menengah. Demikian pula dengan proyek Manukan Tama yang merupakan sebuah pusat perbelanjaan moderen berlokasi di Manukan, Tandes, Surabaya Utara.

Gebrakan Equator Group terus berlanjut dengan proyek Villa Kebun Jeruk, yang merupakan proyek pengembangan campuran terdiri dari hotel, kondominium, rumah bandar, mal, dan 924 Rumah Menengah Atas di lahan seluas 120 hektar. Perencanaannya telah selesai dikerjakan oleh Design Group dari Baltimore, USA.

Salah satu Rumah Contoh di Bumi Equator - Surabaya

Ekspansi Bisnis Equator Group

Bumi Equator - Surabaya

Jaring sukses Equator Group tidak hanya di wilayah timur. Ekspansi yang dilakukan grup ini juga merambah ke wilayah barat. Pengembangan proyek pertama di Jabotabek ini ditandai dengan mulai tahap perencanaan 350 unit Rumah Menengah Atas, termasuk di dalamnya sarana Country Club yang lengkap Proyek yang bernama Lingkunghunian Bantar Gebang ini berlokasi di selatan Bekasi.

Wujud Sebuah Kota Baru

Sebuah cita-cita besar yang menjadi obsesi Equator Group adalah mewujudkan sebuah Kota Baru yang diciptakan dengan konsep harmonisasi kehidupan, demi mewujudkan sebuah tatanan komunal yang selaras, lingkungan yang serasi serta kehidupan yang penuh kekerabatan.

Sementara kesempatan kerja di DKI Jakarta meningkat, lahan untuk tempat tinggal justru menyusut karena pengubahan lahan menjadi area komersial. Dalam peran sertanya membantu Pemerintah mengatasi masalah ini, serta didukung obsesi grup ini, Equator Group akan mengembangkan Kota Baru Majapura dengan membangun lebih dari 100.000 unit rumah di atas lahan seluas 3.000 hektar yang terletak di Maja, Jawa Barat. Proyek ini ditujukan bagi masyarakat, khususnya yang bekerja di DKI Jakarta dan zona industri di Serang.

Kota Majapura, sebuah konsep kota mandiri yang mampu menghidupi dirinya sendiri serta berkreasi inovatif menyongsong citra abad 21.

Kota Majapura
Maja - Jawa Barat

PROYEK MASA DEPAN

Sejalan dengan pertumbuhan ekonomi yang pesat di perkotaan serta maraknya sektor industri sebagai lokomotif pembangunan telah membawa dampak positif atas tumbuhnya sektor usaha properti, keterbatasan lahan di perkotaan sebagai basis usaha dasar sektor properti telah memicu tumbuhnya menara-menara pencakar langit di perkotaan demi optimalisasi nilai lahan.

Properti merupakan salah satu sektor andalan bisnis Equator Group di masa mendatang, mengingat bahwa lebih dari 200 hektar tanah di tengah kota Surabaya telah siap untuk dikembangkan.

Hotel Equator; adalah tonggak pertama grup ini di sektor properti. Sebuah hotel bintang empat dengan konsep lingkungan yang nyaman bagai oase di tengah kota . Proyek masa depan Equator Group lainnya adalah Silang Equator, yang merupakan kawasan super blok di atas tanah seluas 15,5 hektar di Jl. Mayjen Sungkono, Surabaya, tepatnya di sisi jalan tol di mana CBD sedang dikembangkan. Di area ini akan berdiri shopping mall, 3 menara perkantoran (*office tower*), hotel bintang 5 dan 3, 5 menara

Hotel Equator - Subrabaya
"Oasis Di tengah Kota"

apartemen lengkap dengan ruang konferensi dan budaya.

Kemudian Pusat Kawasan Gerbang Surya yang terletak antara tol interchange dan middle ring road arah Mojokerto. Tanah seluas 130 hektar itu akan diubah menjadi sebuah taman properti raksasa yang terdiri dari 10 hektar resor hotel, 10 hektar area bisnis, 25 hektar area rekreasi, 10 hektar kondominium, 10 hektar area perkantoran, 30 hektar untuk lapangan golf, dan 10 hektar untuk area rumah bandar. Pusat Kawasan lainnya adalah di Surabaya Barat seluas 47 hektar, berdekatan dengan jantung area bisnis baru berdasarkan master plan kota Surabaya Barat.

Selanjutnya juga akan dikembangkan Apartemen Equator di Gunungsari, Surabaya, Hotel Equator Sanur - Bali, Hotel Equator Surabaya, dan tentu saja akan menyusul proyek-proyek prestisius lainnya.

Sukses yang diraih Equator Group di berbagai proyek di atas, selalu menjadi pijakan perusahaan ini untuk menghasilkan kesempurnaan pada proyek-proyek yang tengah dan akan dikembangkan. Profesionalisme yang dikembangkan di grup ini telah menjadikan produk-produk Equator Group sebagai produk kepercayaan masyarakat.

Apartemen Equator

BERPACU MENINGKATKAN PELAYANAN

TITO SOETALAKSANA

Nama Tito Soetalaksana mulai melejit sebagai bankir yang akrab dengan dunia properti pertengahan tahun 1994 lalu, saat ia dilantik sebagai Direktur BTN. Untuk ukuran bank pemerintah, perjalanan karir Tito di BTN tergolong sangat cepat. Apa rahasianya?

Tito mengawali karir betul-betul dari bawah. Lulusan Akuntansi FE Unpad Bandung ini menapaki BTN tahun 1979 sebagai calon staf tenaga profesional. Dua tahun kemudian menjabat Kepala Sub Biro Pengawasan Kredit, empat tahun berikutnya menjadi Wakil Kepala Biro Keuangan dan EKonomi. Tahun 1988 ia menjabat Kepala Cabang BTN Medan, setahun kemudian Kepala Cabang Jakarta II. Kariernya di Kantor Pusat BTN terus melejit ketika dipercaya menjadi Kepala Biro Litbang tahun 1990 yang dijabatnya sampai tahun 1994.

Setelah kenyang selama empat tahun menggeluti Litbang, akhirnya lelaki kelahiran 1951 ini menembus jenjang jajaran direksi, sebagai Direktur Bidang Dana. Di kursi ini pun Tito duduk tak seberapa lama. Ketika Widigdo Sukarman, Dirut BTN waktu itu meninggalkan kursinya menuju posnya yang baru di BNI 1946, Tito lah yang ditunjuk untuk menggantikan posisi Widigdo sebagai Dirut BTN yang baru. Apa kiat keberhasilan kariernya yang bak

melompat-lompat itu? Pokoknya kita berbuat yang terbaik. Bila memegang suatu jabatan, maka keterampilan dan penguasaan materi kita harus setara dengan jabatan di atasnya, kata Tito, kolektor miniatur berbagai model sepeda ini. Artinya, lanjutnya menjelaskan, jika menjabat kepala seksi, maka kemampuan dan keterampilan harus seperti kepala bagian. Begitulah seterusnya. Dengan demikian, yang dimaui atasan dapat diterjemahkan dengan baik.

Apa pandangannya tentang kredit properti yang ramai disoroti akhir-akhir ini? Apa yang harus dilakukan untuk menekan harga rumah agar terjangkau oleh masyarakat banyak? Bagaimana kiat yang aman dalam pembiayaan properti? Betulkah proses kredit di BTN lama dan berbelit? Apa terobosan-terobosan untuk mencairkan image yang kurang baik selama ini? Berikut wawancara Hadi Prasojo dari Properti Indonesia dengan Tito Soetalaksana, di ruang kerjanya, lantai 21 Menara BTN. Petikannya:

Bank Indonesia tak henti-hentinya mengimbau agar perbankan membatasi kreditnya ke sektor properti. Sebagai pimpinan bank yang geraknya banyak di sektor itu bagaimana tanggapan Anda?

Sebagai bank, BTN itu memang benar *core business*-nya dalam bidang pembiayaan perumahan. Tapi jangan punya anggapan BTN itu hanya di perumahan. Kita juga memberikan layanan-layanan lain di luar perumahan, sesuai missinya sebagai bank umum. Tetapi yang terbesar tetap di sektor perumahan. Dalam lima tahun ini target kita untuk pembiayaan non perumahan hanya 25 persen. Dengan demikian BTN sangat erat kaitannya dengan bisnis properti, dalam hal ini perumahan. Nah, imbauan Bank Indonesia tentang pembatasan kredit properti, kita harus lebih jauh lagi melihatnya. BI benar, bahwa kredit properti memang relatif cepat pertumbuhannya. Bila dibanding dengan sektor-sektor lainnya kredit properti pertumbuhannya sangat melonjak. Sayangnya, dan ini sesuai dengan penelitian yang ada, beberapa proyek properti itu situasinya kurang menggembirakan. Termasuk di dalamnya perkantoran, lapangan golf, resor, atau apartemen mewah.

Tapi BTN kan tidak ke properti seperti itu?

Itulah yang saya katakan, meski BTN itu di properti, tapi BTN hanya di perumahan. Kita tahu di sektor ini saat ini ada bagian-bagian yang situasinya kurang baik. In[i] berbeda dengan tahun 1993 di mana semu[a] segmen bagus. Tapi sejak tahun 1995 da[n] berlanjut ke 1996, segmen rumah mewa[h] atau yang harganya Rp100 juta terjad[i] kelesuan. Nah, BTN tidak di sini. Kit[a] bermain di sub segmen Rp100 juta ke bawah.

Kalau begitu bagi BTN tidak mengenal istilah lesu dong?

Tidak, tidak begitu. Kita tidak puny[a]

Jangan punya anggapan BTN itu hanya di perumahan. Kita juga memberikan layanan-layanan lain di luar perumahan

anggapan bahwa properti itu situasinya *booming*. Tapi untuk sektor yang kita tangani ini kondisinya relatif baik. Pasar kita itu *first home buyer*, jadi dapat dipastikan bukan spekulator.

Bila di persentasekan sub segmen yang ditangani itu komposisinya bagaimana?

Yang pasti untuk RS/RSS kita sangat besar. Komposisinya tidak jauh dari angka 70 persen.

Bank-bank besar cenderung mengucurkan kredit konstruksi ke pengembang-pengembang besar. Sementara pengembang RS/RSS lebih banyak tergantung dari BTN. Bagaimana BTN mengakomodir kebutuhan pengembang-pengembang kecil itu?

Kita sudah terbiasa justru dengan yang kecil-kecil. BTN baru menyalurkan kredit konstruksi tahun 1992, sedang sebelumnya BTN hanya menggarap KPR. Mungkin memang masih banyak yang memerlukan penyempurnaan. Kini, hambatan-hambatannya malah makin berkurang. Kita terus meningkatkan SDM, sistem, dan meningkatkan koordinasi dengan REI untuk mendapatkan masukan langsung. Frekuensi pemutusan kredit juga ditingkatkan. Tahun 1997 ini hambatan ini sudah berkurang banyak.

Sekarang sektor perumahan juga berkembang di kota-kota besar diluar Jakarta, seperti Surabaya, Ujung Pandang, dan Medan. Menurut Anda ada perbedaan?

Perbedaan jelas ada. Pada tahun 1995/1996 ketika Jakarta dan sekitarnya situasinya lesu, di Surabaya dan Medan kondisinya justru sebaliknya. Di Surabaya pada saat itu rumah-rumah seharga Rp200 juta lumayan baik. Demikian juga Medan, pasok yang ada habis diserap pasar.

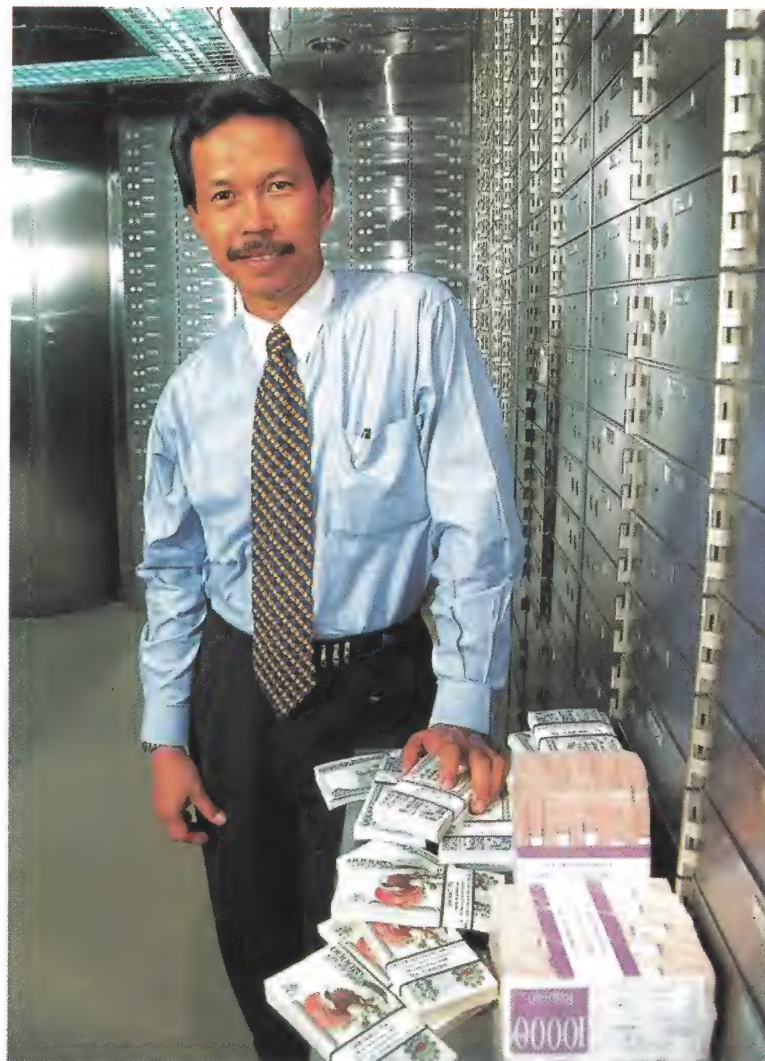
Kenapa bisa begitu?

Itu pengaruh perkembangan ekonomi di daerah itu yang cukup bagus. Berbarengan dengan pertumbuhan ekonomi itu, suplai rumah masih berada di bawah permintaan pasar. Padahal perekonomian dan industri di Surabaya terus tumbuh. Pendapatan pun juga terus naik. Sekarang Anda bisa saksikan di sana banyak pengembang dari Jakarta yang masuk Surabaya. Kondisi serupa juga bisa dilihat di Ujung Pandang. Di sana perumahan kan berkembang bagus. Itu tak lain karena di Ujung Pandang sektor industri berkembang pesat.

Soalnya perumahan itu kan bukan lokomotif, bukan bisnis yang menarik sektor-sektor lain bergerak maju. Sebaliknya, perumahan itu ditarik oleh pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi baik, pendapatan akan naik, dan otomatis yang sebelumnya hanya tinggal di rumah sewa akan membeli rumah sendiri.

Perumahan itu ditarik oleh pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi baik, pendapatan akan naik, dan otomatis yang sebelumnya hanya tinggal di rumah sewa akan membeli rumah sendiri.

Ada sinyalemen, cepatnya pertumbuhan harga rumah dibanding pendapatan akan membuat masyarakat makin tergantung pada kredit bank. Menurut Anda bagaimana?

Soal ketergantungan ini pendekatannya jangan dari pendapatan, jangan pula dari sisi kondisi bisnis perumahannya. Kita harus melihatnya secara umum, bahwa bank itu ada memang untuk pinjam dan meminjami. Jadi, bank itu dagang uang atau *money trader*. Kita ini jembatan. Bank akan hadir pada saat orang membutuhkan uang untuk membeli atau menghasilkan sesuatu. Begitu juga halnya bila orang ingin membeli rumah. Meski mereka punya pendapatan, belum tentu pendapat-

Suku bunga bank sering dijadikan kambing hitam, seolah-olah meninggikan harga rumah. Memang benar, tapi berapa sih komponen suku bunga itu dari seluruh biaya. Perkiraan saya tidak sampai 25 persen.

annya itu bisa untuk membeli tunai. Apalagi untuk rumah-rumah yang harganya ratusan juta rupiah, bank harus hadir. Tapi bank kan tidak hanya membiayai konsumen, bank juga menjembatani pengembang. Kenapa? Karena pengembang tidak punya duit. Kalau semua punya uang, bank malah susah, tak bisa dagang. Bank kan juga pedagang. Di situlah peluangnya. Karena itu kalau melihat film-film koboi, pada zaman koboi itu bank juga sudah ada, karena sudah dibutuhkan. Hanya saja pada waktu itu banknya belum secanggih saat ini.

Kalau begitu kehadiran bank ini tidak tidak terlalu terkait dengan soal keterjangkauan?

Sebetulnya memang tak ada kaitannya. Semua itu tergantung pada keadaan. Kalau harganya sudah sedemikian besar dan menurut hitungan bank pendapatannya tidak bisa untuk menyicil, ya kita tak bisa ikut membiayai. Karena itu sekarang ini antara harga jual dan kemampuan memberikan uang muka serta besarnya kredit sangat berkaitan. Misalnya Rp50 juta, itu kan rendah, tapi untuk siapa? Untuk masa pinjaman 15 tahun seseorang harus punya penghasilan minimal Rp1.250.000 per bulan. Katakanlah dengan penghasilan sebesar ini orang ingin membeli rumah seharga Rp100 juta, menurut hitungan bank, agar klop dengan penghasilannya dia harus membayar uang muka Rp50 juta.

Jika demikian problem konsumen terletak pada kemampuan membayar uang muka?

Ya, begitulah hitung-hitungannya. Barangkali dengan penghasilan Rp1,5 juta seseorang sudah bisa untuk membayar cicilan rumah seharga Rp100 juta. Tapi untuk bayar uang muka dia tak bisa. Ini kan tak ketemu. Yang seperti ini bank tak bisa memberi kredit.

Banyak sinyalemen mengatakan, tingginya harga rumah karena didorong suku bunga bank yang tinggi. Pendapat Anda?

Kalau bicara harga rumah komponennya itu banyak. Mulai dari bahan bangunan, semen, kayu, kemudian tanah, sampai upah buruh. Bunga bank itu sebagian kecil saja. Namun sering soal suku bunga bank ini dijadikan kambing hitam. Seolah-olah suku bunga ini meninggikan harga rumah. Memang benar, tapi berapa sih komponen suku bunga itu dari seluruh biaya. Perkiraan saya tidak sampai 25 persen. Tapi yang ditembak selalu suku bunga. Saya sendiri tidak senang kalau bunga ini tinggi, karena susah menjualnya kok. Tapi kalau bunga di pasar harganya tinggi ya kita mau bagaimana.

Tapi dengan suku bunga KPR sekarang ini membuat cicilan suku bunga lebih besar ketimbang cicilan pokoknya?

Ya, mau bagaimana. Kalau pokoknya masih besar, bunganya juga besar. Nanti bila pokoknya turun, otomatis bunganya juga akan ikut turun. Rumusnya memang begitu. Untuk pola anuitas, bunga itu hanya akan turun 1/2 plus 1 dari masa kredit. Kalau kredit 15 tahun, maka paruh pertama, 7 tahun, bunga memang lebih besar. Tapi menginjak tahun ke delapan atau 1/2 plus 1, pokoknya akan lebih besar dari bunga. Kita sekarang memperkenalkan hitungan, pada saat debitur realisasi kita menunjukkan saldo sampai lunas pada setiap tahun. Dengan demikian debitur bisa tahu berapa cicilan tahun pertama, kedua, ketiga, dan seterusnya. Debitur juga akan tahu berapa turunnya cicilan setiap tahun.

BTN sendiri kini masih menerapkan sistem annuitas. Mengapa tidak menggunakan sistem efektif yang lebih menguntungkan nasabah?

Sistem anuitas prinsipnya untuk orang berpenghasilan tetap. Jadi, kalau ia ABRI, ia dianggap letnan terus misalnya. Padahal, pangkat dan dan pendapatannya kan bisa naik terus. Sial-sialnya ia masih bisa mencapai mayor. Lalu, kasih saja perkiraan di tengah: nanti pendapatannya setaraf kapten. Kita akan coba menerapkan pola-pola seperti ini. Sehingga, kalau menurut sistem biasa nasabah hanya bisa membeli rumah tipe 21, maka dengan mengacu pada pola pendapatan yang akan meningkat ia bisa membeli tipe 36.

Kalau sistem bunga yang lain, tak jauh berbeda. Itu pintar-pintarnya bank saja. Misal bunga BTN 19 persen dan bank lain 17 persen tapi uang mukanya 50 persen. Jelas dong bisa lebih rendah karena tingkat resikonya lebih kecil. Seolah-olah bunga BTN lebih mahal dari bank lain, padahal itu hanya *packing*. Oh, sistem efektif lebih menguntungkan, lihat dulu. Kalau jangka waktunya sama-sama 20 tahun, sistem annuitas lebih menguntungkan. Jadi, bila jangka pendek memang sistem efektif lebih menguntungkan, tapi kalau jangka panjang sistem annuitas yang lebih menguntungkan nasabah.

Bila demikian, menurut Anda tindakan apa yang perlu dilakukan untuk mengontrol harga rumah?

Ya, komponen-komponen terkait dalam pembangunan rumah yang tadi saya sebutkan harus dilihat satu-satu. Tanah, bagaimana mengembangkan sistem agar harga tanah terkontrol. Misalnya bank tanah atau Kasiba, itu salah satu yang perlu diwujudkan. Teknologi juga penting, dengan teknologi bisa menghemat penggunaan tanah dan menghemat ongkos buruh karena waktu penyelesaian bisa dipercepat. Ini penting untuk *mass product*, RS RSS. Karena untuk rumah-rumah seperti ini biaya-biaya yang saya sebut tadi lebih besar ketimbang komponen bunga.

Kini ada lembaga *multi finance* membuat terobosan dengan menawarkan masa pengembalian KPR sampai 25 tahun, sehingga cicilannya jadi kecil...

Sebetulnya jangka waktu pengembalian ini terkait dengan masa berlakunya HGB. Sekarang HGB waktunya 20 tahun. Hanya kawasan-kawasan tertentu, misalnya, Batam, yang HGB-nya bisa sampai 30 tahun. Tapi bila ada yang berani sampai 25 tahun, ya silahkan saja. Setiap lembaga punya perhitungan masing-masing. Kita melihatnya tidak pada jangka waktu. Pengalaman BTN dengan jangka waktu 15 tahun tak ada masalah, banyak yang sudah lunas. Dari 1.285 debitur KPR, kini tinggal 1.29.000 debitur. Berarti yang sudah lunas lebih dari 200.000 debitur.

Biaya proses kita jauh lebih murah. Malah tahun ini BTN juga akan memberikan *pre-project financing*. Biar rumahnya belum jadi, kita bisa membiayai.

Apakah terobosan multi finance ini tidak akan jadi pesaing BTN?

Jawabannya ya. Siapa pun yang mulai masuk ke perumahan bagi BTN merupakan kompetitor. Bagi saya kompetitor ini tantangan agar kita berbuat lebih baik. Sebetulnya untuk BTN sendiri untuk kasus-kasus tertentu dalam rangka penyelamatan bisa memperpanjang sampai 25 tahun. Syaratnya biaya perpanjangannya itu menjadi beban. *Reconditioning* ini sudah lama kita terapkan.

Anda tadi menyebut bukan soal jangka waktu, lalu apa kuncinya?

Suku bunga dan pelayanan. Pada Juni tahun ini, misalnya, untuk paket komersial kita akan menerapkan berbagai jenis bunga. Semakin besar uang muka semakin rendah bunga kreditnya. Soalnya bagi bank risikonya tambah kecil. Karena itu kita sekarang memasyarakatkan slogan, "Lebih mudah dari yang Anda duga".

Tapi terobosan BTN ini sudah lama dilakukan bank-bank swasta?

Saya berani katakan, kita akan lebih murah. Biaya proses kita jauh lebih murah. Malah tahun ini kita juga akan memberikan

Di Kantor Pusat, kalau semua persyaratannya lengkap dalam waktu dua minggu putusannya tidak turun, silahkan protes. Tapi putusan itu kan tidak harus setuju. Pokoknya kita sekarang meningkatkan kualitas layanan baik untuk nasabah korporasi yang berkaitan dengan perumahan maupun retail, KPR, dan sebagainya.

pre-projectfinancing. Biar rumahnya belum jadi, kita bisa membiayai. Kebijakan ini sebetulnya memihak konsumen, kalau rumahnya tidak segera jadi, mereka yang rugi. Karena itu kalau sekarang ada yang bilang bahwa BTN itu sulit, salah. Saya sekarang berani beradu. Untuk itu, kalau masih ada orang BTN yang gaya-gaya birokrat, kasih tahu saya. Mereka sekarang saya minta jadi *businessman* kok. Semua pelayanan kita tingkatkan dan organisasi juga kita ubah mendekati kepada organisasi untuk keperluan bisnis ritel. Jadi antara *back office* dengan *front office* total berbeda.

Apakah terobosan ini muncul karena banyaknya kritik yang selama ini banyak ditujukan ke BTN

Bukan karena kritik. Ini semata-mata pasar, karena pasar itu, istilahnya, sudah *consumer driven*. Jadi, konsumenlah yang membentuk pola pekerjaan. Swasta sebetulnya juga menerapkan hal yang sama, tapi kita punya bungkus-bungkus lain. Ibarat kucing, bisa meong, *cat*, tapi intinya sama.

Terobosan Anda berani sekali?

Ini bukan soal berani atau tidak. Yang penting tetap pruden. Misalnya ada anggapan, wah BTN berani membiayai rumah yang belum jadi. Itu ada jaminannya, tapi bukan rumah itu, ada jaminan lain yang bukan dari pemohon KPR. Saya tak akan cerita ramuannya, tapi ini aman. Jadi, jangan menilai terobosan ini tindakan nekat.

Selain yang Anda sebutkan terdahulu apakah dalam pemberian *pre-project financing* ada target-target lain?

Kembali ke *consumer driven*, layanan seperti itu atas kemauan pasar. Dari segi konsumen ada kepastian, bahwa kreditnya disetujui dan dia sudah pasti punya rumah. Biar membayar lebih dulu konsumen tidak dirugikan. Pengembang juga diuntungkan, uangnya masuk duluan dan bunganya tidak begitu berat.

Ada kriteria, siapa pengembang yang bisa mendapatkan?

Ada. Yang penting bagi bank kan harus aman. Karena itu skim ini hanya diberikan kepada pengembang yang benar-benar baik, tidak untuk pengembang baru. Nanti baru membangun terus kabur. Itu bedanya dengan swasta. Hanya, gaungnya di luar karena BTN bank pemerintah seolah-olah kaku. Apakah saya seperti *amtenaar*? Tidak bukan.

Setelah ada terobosan ini Anda menjamin proses kredit akan lebih cepat?

Sekarang di Kantor Pusat, kalau semua persyaratannya lengkap dalam waktu dua minggu putusannya tidak turun, silahkan protes. Tapi putusan itu kan tidak harus setuju. Pokoknya kita sekarang meningkatkan kualitas layanan baik untuk nasabah korporasi yang berkaitan dengan perumahan maupun retail, KPR, dan sebagainya. Tentu masih ada kekurangan-kekurangan, tapi itu wajar.

Bisa Anda jelaskan lebih rinci tentang peningkatan layanan ini?

Ya, peningkatan layanan itu mulai dari layanan pengajuan kredit sampai layanan pos kredit. Untuk itu kita terus melakukan konsolidasi, menambah teller, dan menambah jaringan cabang-cabang pembantu. Untuk wilayah Jabotabek, kalau tak ada halangan mulai Juni ini, nasabah bisa membayar di mana saja. Terserah mau bayar di Tangerang, Bekasi, atau tempat lainnya, langsung saja. Sekarang juga bisa, tapi harus melalui pembukuan khusus. Kita juga merencanakan nanti mesin-mesin ATM BTN bisa dipergunakan untuk pemindahbukuan.

Persiapan *online system* sudah sejauh mana?

Masih dalam percobaan antara cabang cabang pembantu. Tapi nanti seluruh Jabotabek. Sedang Surabaya nanti akan *online* dengan kota-kota sekitarnya. Kita memang tidak perlu *online* semua. Untuk apa Surabaya dengan Jakarta *online*, kan tidak banyak yang memerlukan, itu akan buang-buang biaya besar. Tapi kalau Jabotabek kan sudah jadi komputer, jadi *online* itu memang diperlukan.

Berapa ATM yang akan disediakan?

Sampai akhir Mei ini kita sudah punya 96 mesin ATM. Rencananya sampai akhir 1997 jumlahnya akan ditingkatkan sampai 200 mesin di seluruh Indonesia. Tapi sebagian besar ada di Jabotabek, soalnya ATM ini memang kita prioritaskan di zona bisnis.

Berarti peningkatan layanan ini memakan dana besar?

Jangan dibilang makan dana besar, semuanya *reasonable*. Karena mau tidak mau kondisi persaingan tak bisa kita hindarkan. Kalau mau hidup di tengah persaingan atau memenangkan persaingan, ya harus berbenah diri. Dari segi sarana, bila Anda melihat kantor-kantor BTN, banyak diantaranya yang kita benahi dengan meningkatkan luasnya maupun kenyamanannya. Lihat saja lobi Cabang Harmoni, untuk wilayah Jabotabek kita berani adu dengan bank manapun. Pernah lihat ada yang lebih bagus dari Cabang Harmoni? Tidak. Kita sekarang juga sedang membangun beberapa kantor cabang. Misalnya Bogor, Bandung, Ujung Pandang, Solo, dan kota-kota lain. Ini untuk memberi gambaran kepada masyarakat, bahwa BTN juga bisa memberikan layanan yang baik. Itulah sebabnya promosi BTN juga kita tingkatkan.

Sekarang kantor BTN sudah ada berapa?

Secara nasional cabang BTN ada 48. Tahun 1995 ada perubahan dengan memperkenalkan cabang pembantu sebanyak 18, kemudian meningkat jadi 26 pada 1996. Kita juga membuka kantor kas, sampai tahun 1996 jumlahnya sudah 72 kantor. Jadi sekarang kita sudah punya 146 kantor layanan di seluruh Indonesia, ditambah layanan lewat kantor pos yang jumlahnya sekitar 3.000. Di Jabotabek saja kantor cabang dan cabang pembantu sudah ada 18.

Mita D.S.

BTN juga mengembangkan produk baru karena kita sudah penuh menjadi bank umum. Dari sisi kredit, kita juga harus melayani kredit di luar perumahan, walaupun porsinya tidak besar. Untuk itu SDM harus siap.

Apakah kualitas sumber daya manusia (SDM) BTN sudah mampu untuk mendukung peningkatan layanan ini?

Soal peningkatan mutu SDM ini menjadi *concern* kita. Kita terus mendidik analis-analis kredit agar bisa memproses kredit lebih baik lagi, keterampilan dan penampilan teller juga kita tingkatkan. Dengan begini kita bisa bersaing, karena masa monopoli itu sudah berakhir, sudah mati.

Jadi soal SDM ini akan mendapat prioritas?

Peningkatan kualitas SMD ini sebetulnya program lama, tapi kini memang kita prioritaskan. Seperti saya katakan tadi, bentuknya adalah peningkatan keterampilan, peningkatan selektifitas kepangkatan dan jabatan. Jadi, potensi SDM yang ada dioptimalkan. Karena hampir lebih dari 65 persen SDM bank ini berusia di bawah 37 tahun. Itu sangat potensial untuk dikembangkan lebih jauh. Tapi kalau kita tidak mengembangkan dengan pas, bisa mengakibatkan 5 atau 10 tahun mendatang SDM itu kurang pas untuk operasional bank. Dengan adanya seleksi yang baik, maka *the winner is the best.*

Pertimbangan lain peningkatan SDM, karena bank ini akan terus berkembang. Kita tidak hanya mengembangkan produk-produk yang sudah ada, tapi juga mengembangkan produk baru karena kita sudah penuh menjadi bank umum. Dari sisi kredit, kita juga harus melayani kredit di luar perumahan, walaupun porsinya tidak besar. Untuk itu SDM harus siap.

Berkaitan dengan peningkatan layanan itu, kenapa BTN tidak meningkatkan kewenangan kantor cabang dalam pemberian kredit?

Soal kecepatan pelayanan itu bukan di situ letaknya masalahnya. Bukan pada jumlah kewenangan cabang, tapi di lama penyelesaian. Sekarang ini hampir tidak ada proyek perumahan yang kurang dari Rp1 miliar. Hanya saja bisnis perumahan itu beda dengan, misalnya, perdagangan. Sensitifitasnya terhadap waktu tidak begitu tinggi, ini bisnis

long term. Nah, kalau kredit itu diputuskan di cabang akan membutuhkan analis-analis yang lebih handal. Padahal kita ada keterbatasan analis.

Kenapa tidak merekrut orang?

Kalau rekrut banyak analis kemudian ditempatkan di cabang-cabang kecil, kita rugi. Kenapa, karena satu tahun paling hanya ada dua aplikasi. Sekarang ada sistem, kalau ada aplikasi yang besarnya di atas kewenangan cabang, aplikasinya bisa dikirim ke cabang sekaligus juga ke pusat. Jadi prosesnya bareng, simultan. Tapi, mungkin saja peningkatan ini ada untuk cabang-cabang tertentu. Selain itu, seperti yang tadi saya singgung, di kantor pusat kita melakukan pemangkasan sehingga prosesnya dipercepat. Dulu dalam sehari yang menunggu mencapai 180 aplikasi, sekarang hanya 10.

Sistem ini sudah berjalan?

Seharusnya sudah, kalau ada keluhan, kasih tahu saya. Yang sering kita hadapi itu belum lengkapnya persyaratan. Biar di cabang, di pusat, kalau syaratnya nggak lengkap, ya mandek. Ada juga yang bilang, sudah lama ternyata ditolak. Bagaimana mau diproses, syratnya saja tidak lengkap. Sebelum lengkap diisukan ini dan itu. Jadi mau bagaimana, ditolak itu karena menurut hitungan kita memang nggak bisa.

Bagaimana perkembangan dari KMK khusus untuk pengembang kecil?

Relatif bagus. Pihak Real Estat Indonesia (REI) perannya sangat besar. Kita lebih cenderung sebagai fasilitator, jadi mereka yang aktif. Tapi mereka harus hati-hati soalnya kredit ini bukan grand. Kalau ini lebih cepat lagi, begitu ada rekomendasi dari REI nggak sampai satu minggu sudah bisa diberikan.

Apakah jumlah dan nilai KMK khusus ini tidak bisa dinaikkan lagi?

Jatah setiap DPD REI hanya 5 pengembang yang besarnya masing-masing maksimal Rp200 juta. Jadi, satu DPD disediakan dana Rp1 miliar. Tapi bisa saja jatah DPD lain digunakan oleh yang membutuhkan. Sebab, seperti DPD DKI mungkin saja jatahnya nggak dipakai, buat apa uang Rp200 juta, itu kan hanya untuk satu rumah saja.

Tahun lalu penyaluran dana Taperum agak lamban, bagaimana dengan tahun ini?

Benar tahun lalu ada kelambanan, tapi sekarang justru kecepatan. Karena sekarang ini langsung dari cabang-cabang BTN. Jadi, begitu ada *a proofle* dari Bapertarum langsung bisa realisasi lewat cabang-cabang BTN. Sebelumnya, kami bersama-sama Bapertarum mengadakan penjelasan ke Pemda, bahwa, misalnya, untuk daerah ini cabang A, daerah itu cabang B, dan sebagainya. Tentu masih ada kekurangan, melayani orang ya seperti itu, jadi biasa saja. Tentu kita akan perbaiki terus.

Dana Bapertarum yang disalurkan sudah berapa besar?

Secara rinci saya tidak hafal. Tapi dana Bapertarum itu diberikan untuk bantuan uang muka. Kemudian ada beberapa pengembang yang menyebutnya uang belakang karena diberikan pada saat rumah sudah selesai. Pertimbangannya, kita tidak mau uang yang sudah dicairkan lalu rumahnya tidak jadi. Kalau uangnya asli uang mereka semua tak masalah. Ini bukan, tapi uang Bapertarum, dan uang Bapertarum ini belum tentu uang mereka lho. Artinya, belum tentu mereka itu menabungnya sampai sejuta, mungkin baru Rp100.000. Jadi, sebagian uang orang. Ada juga yang sudah dibayarkan tapi kemudian mereka tidak jadi ambil rumah, ngambil rumahnya kamuflase, itu kita tidak mau. Karena tujuan dana ini memang untuk membeli rumah, bukan untuk lainnya.

Sebagai bank pemerintah, BTN selam ini tak bisa menghindari kesan kaku di ma masyarakat. Padahal, kata Tito, itu tid benar. Sejak menduduki kursi Dirut BT awal 1996 Tito banyak melakukan terobos dan gebrakan untuk mencairkan kes negatif itu. Dia minta agar semua orang BT memberikan pelayanan yang baik dan cep kepada semua nasabah. "Kalau masih ad orang BTN sok birokrat, laporkan pad saya," katanya.

Tito selalu menekankan pada bawa annya bahwa masa monopoli itu sudah be akhir, sudah mati, katanya. Untuk membaw pada era baru itu, di bawah kepemimpina nya BTN mengeluarkan beberapa prod baru. Pertengahan tahun ini BTN akan mer perkenalkan sistem variasi bunga. Pata t hun ini BTN juga akan memulai pembiaya pre-project financing, skim pembiaya yang dulu selalu dihindari BTN.

Tito lahir di Bogor, 26 Februari 195 Anak bungsu dari 10 bersaudara ini mengh biskan masa kanak-kanaknya di Bandun Ada satu yang paling berbekas di hati Ti ketika masa kanak-kanak, tentang pendidik dari orangtuanya. Inilah kelak yang berp ngaruh terhadap keberhasilan kariern Waktu kecil, Tito disuruh ayahnya menga tarkan beras ke suatu tempat yang belum pe nah ia datangi. Ia tak menemukan alamat i dan pulang sambil menangis. Lalu, ayahn bilang: "Menangis tidak akan menyelesaik tugasmu. Kamu punya bibir untuk bertan Jangan pulang sebelum ketemu," kata san ayah. Artinya, tak ada istilah tidak tahu m ngenai suatu hal, dan kalau tidak tahu jang segan bertanya. Itulah filosofi sang ayah ya selalu dicamkannya sampai sekarang. Aya nya, seorang pegawai Departemen Agam meninggal dunia ketika ia masih SMA.

Dari pernikahannya dengan Dr Yussi Mirna Yoselina Akt, adik kelasnya Akuntansi FE Unpad yang kini bekerja BPKP, Tito dikaruniai dua putera: Rizal Soetalaksana (15) dan Andhika P. Soet laksana (13) ■

MITRA TERPERCAYA PARA PENDAMBA RUMAH

Bank Tabungan Negara (BTN) semakin memantapkan diri sebagai mitra masyarakat yang mendambakan rumah. Sejak menyandang sebagai bank khusus penyalur KPR tahun 1974, predikat pelopor tak pernah dilepaskan. Hingga Maret 1997 BTN setidaknya sudah membiayai KPR 1.325.350 unit rumah dengan nilai kredit Rp8,5 triliun. Komitmennya sebagai bank yang mendukung pembangunan perumahan kini ditingkatkan dengan memberikan pelayanan yang lebih baik kepada masyarakat.

Problem perumahan bagi sebagian besar masyarakat rasanya tiada putus-putusnya. Satu terpenuhi, yang lain siap menanti. Itulah sebabnya sampai saat ini masih banyak di antara masyarakat kita yang belum memiliki rumah sendiri. Menurut hitungan Kantor Menteri Negara Perumahan Rakyat, kebutuhan rumah pertahun mencapai 1 juta unit. Mereka masih tinggal di rumah-rumah kontrakan atau di kawasan -kawasan kumuh yang jauh dari kesan sehat. Padahal, rumah bagi masyarakat punya arti teramat penting. Bukan saja tempat berlindung dari sengatan panas dan terpaan air hujan, lebih dari itu, rumah merupakan basis untuk mendidik anak dan menyiapkan masa depan.

Meski punya arti sedemikian penting, tapi bagi sebagian besar masyarakat tak mudah untuk mendapatkannya. Ada kesenjangan cukup lebar antara daya beli masyarakat dengan harga rumah. Pertumbuhan harga rumah jauh meninggalkan tingkat pendapatan.

Di tengah problem itulah Bank Tabungan Negara (BTN) hadir di tengah-tengah masyarakat. BTN secara khusus ditunjuk oleh pemerintah untuk menjembatani kesenjangan itu. Lewat Surat Keputusan Menteri Keuangan No. B-49/MK/

Kepedulian BTN Membiayai rumah untuk masyarakat kecil, mendapat penghargaan dari PBB.

IV/I/1974 tanggal 29 Januari 1974, BTN ditunjuk oleh pemerintah untuk mengemban tugas khusus mensukseskan

Rumah-rumah yang turut dibiayai BTN : rumah menengah - atas

pembangunan perumahan. Mulai saat itulah kita mengenal Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

Hasilnya sangat menggembirakan. Berkat kucuran KPR dari BTN ini hampir di setiap daerah tingkat (Dati) II pembangunan berlangsung marak. Pada tahun 1980-an setiap ada pembangunan perumahan di Dati II orang selalu menyebut dengan nama perumahan BTN. Padahal nama perumahan tersebut jelas-jelas bukan BTN. Ini menunjukkan betapa citra BTN sangat lekat sebagai bank perumahan. Pokoknya, ingat rumah, ingat BTN! Ini sebuah gambaran betapa kiprah dan misi BTN dalam mendorong pembangunan perumahan cukup berhasil dan dirasakan langsung oleh masyarakat.

Saat ini memang banyak bank-bank swasta nasional yang aktif memberikan KPR dan kredit konstruksi. Tapi menurut Direktur Utama BTN, Tito Soetalaksana, hal ini sama sekali tak menggeser peran BTN yang sedemikian besar di sektor pembiayaan perumahan. Sampai saat ini BTN masih bertengger di klasemen teratas dengan menguasai lebih dari 50 persen pangsa pasar KPR. Dilihat dari jumlah rumah yang dibiayai, dapat dipastikan BTN jauh meninggalkan bank-bank lainnya. Pasalnya, mayoritas yang dibiayai BTN adalah rumah-rumah kelas menengah bawah. Menurut Tito jalur yang dipilih BTN ini bukan sekedar aman dari resiko kredit macet, tapi lebih dari itu merupakan komitmen BTN untuk terus membantu terutama kalangan masyarakat kecil untuk dapat memiliki rumah.

Ucapan Tito ini dengan mudah dapat dibuktikan. Ketika bank-bank yang lain enggan membiayai RS/RSS, BTN tampil ke depan. Karena itu, sementara kalangan menilai, BTN merupakan tulang-punggung dan partner pemerintah terpercaya untuk mewujudkan program pembangunan perumahan rakyat. Betapa tidak, sejak ditunjuk sebagai bank khusus penyalur KPR oleh pemerintah tahun 1976, sampai akhir tahun 1996 BTN sudah membiayai 1.287.528 unit dengan nilai kredit mencapai Rp8,1 triliun. Dari jumlah itu, 90 persen diantaranya merupakan rumah-rumah tipe RS/RSS.

Jumlah ini jelas angka yang sangat fantastis. Mungkin prestasi yang diraih BTN ini sulit untuk dikejar ataupun disamai oleh bank-bank lainnya. Tak keliru atas kinerja yang baik ini BTN hingga saat ini terus menyandang predikat sebagai bank pelopor KPR. Dalam tiga bulan pertama tahun 1997 ini saja BTN sudah membiayai rumah dengan fasilitas KPR sebanyak 37.822 unit dengan nilai kredit Rp356 miliar. Tak dapat disangkal, kinerja ini merupakan bukti dukungan BTN yang begitu besar kepada pemerintah dalam mewujudkan program pembangunan 500.000 unit RS/RSS pada pelita VI.

Komitmen BTN yang begitu tinggi terhadap masyarakat kecil itu juga bisa dilihat dari performance kreditnya yang tumbuh cukup besar. Sampai akhir tahun 1996 kredit yang dikucurkan BTN secara kumulatif sudah menembus angka Rp9,1 triliun. Berarti dalam kurun waktu satu tahun saja kredit BTN tumbuh sebesar 46,7 persen. Tahun sebelumnya posisi kredit BTN baru mencapai Rp6,2 triliun.

Pertumbuhan yang begitu mengesankan ini merupakan catatan tersendiri bagi BTN. Pasalnya, pertumbuhan yang dicapainya itu tak satu pun bank pemerintah lainnya yang mampu menandinginya. Tapi seperti yang disampaikan oleh Tito, pertumbuhan kredit ini tetap dalam batas-batas aman. "Kita tetap memegang prinsip *prudential banking* atau prinsip kehati-hatian," ujar Tito.

Memang bagi bank semacam BTN yang mempunyai misi "membantu masyarakat kecil untuk memiliki rumah" tugas yang dipikulnya tidaklah ringan. Untuk itu BTN terus berupaya menciptakan kondisi kondusif dan melakukan pendekatan-pendekatan baru. Itulah yang dicoba oleh BTN pada tahun 1995. Seperti yang disampaikan Tito, tanpa harus meninggalkan prinsip kehati-hatian, BTN memberikan kredit modal kerja (KMK) khusus kepada pengembang-pengembang kecil yang memerlukan modal kerja untuk membangun RSS. Program ini merupakan hasil kerjasama BTN dengan DPP REI.

Komitmen BTN Membiayai rumah untuk masyarakat kecil, mendapat penghargaan dari PBB.

Oleh BTN setiap DPD REI disediakan dana sebesar Rp1 miliar yang diperuntukkan bagi 5 pengembang. BTN tidak meminta jaminan apa-apa, tapi cukup dengan surat rekomendasi dari DPD REI. Jadi dengan kata lain KMK Khusus ini diberikan hanya dengan jaminan kepercayaan dari DPD REI. Tampaknya hal ini memang kurang lazim dilakukan oleh perbankan yang umumnya meminta kolateral atau jaminan.

Tapi justru di sinilah bukti bahwa BTN mempunyai kepedulian tinggi pada kalangan bawah dan mengangkat pengembang kecil untuk berkembang menjadi besar. Karena itu BTN bukan saja memecahkan problem masyarakat yang ingin memiliki rumah dengan memberikan KPR, tapi bagi para pengembang kecil BTN dengan dukungan KMK Khusus-nya bagai darah yang terus menopang kehidupannya. Kini sudah banyak pengembang kecil yang menikmati skim kredit ini.

Dan dapat dipastikan, KMK khusus ini akan sangat menopang program pembangunan 500.000 unit RS/RSS dalam pelita VI.

Tapi jajaran BTN menyadari, meski dukungan yang diberikan sudah optimal dan mempunyai peran sangat penting dalam pengadaan perumahan toh ini dirasakan belum cukup. Soalnya, menurut data Kantor Menteri Negara Perumahan Rakyat menunjukkan bahwa 85 persen dari keseluruhan pembangunan rumah dilakukan oleh masyarakat sendiri. Hanya 15 persen saja yang dilaksanakan oleh pengembang. Bertitik-tolak dari hal inilah pada akhir tahun 1992 BTN membuat terobosan dengan mengeluarkan produk Triguna.

Nah, kredit Triguna ini diciptakan untuk memecahkan masalah pembiayaan pembangunan rumah yang langsung dilaksanakan oleh masyarakat berpenghasilan rendah. Pola penyalurannya diberikan lewat paguyuban atau koperasi. Lewat fasilitas ini pihak BTN ingin memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada masyarakat konsumen untuk menjadi produsen sekaligus. Menurut Tito, sesuai dengan namanya, fasilitas kredit Triguna mempunyai tiga manfaat secara

terpadu. Pertama, untuk membeli lahan, termasuk pengurusan perizinan dan pemanfaatan lahan. Kedua, untuk membangun rumah berikut fasilitas sosial/fasilitas umum. Dan, ketiga, untuk mengembangkan usaha agar penghasilan keluarga meningkat.

Skim kredit ini sangat cocok dan membantu kalangan masyarakat kecil. Selain terbantu dalam pembangunan rumahnya, mereka sekaligus didorong tingkat penghasilannya dengan bantuan modal usaha. Karena itu skim kredit ini sangat pas untuk orang-orang yang tidak punya modal tapi kreatif. Kredit Triguna tidak memerlukan jaminan, tapi dengan kredit yang diterimanya orang harus mampu menghasilkan suatu pekerjaan yang hasilnya bisa berupa komponen bangunan rumah atau unit rumah itu sendiri.

Bagi bank yang umumnya selalu mengedepankan aspek bisnis, tindakan BTN itu tentu mengundang simpati. Soalnya, skim kredit ini sama sekali tidak mengandung semangat meraih keuntungan, tapi murni program kepedulian untuk turut mensejahterakan masyarakat.

Program ini hasilnya sangat menggembirakan. Beberapa kelompok masyarakat telah memanfaatkan fasilitas kredit Triguna ini: Koperasi Warga Perumnas Rancaekek Kencana (Kowaperak), Bandung; Koperasi Penghuni Rumah Susun Penjaringan (Kopersup), Jakarta Utara; Koperasi Nelayan KUD Mina Singaperbangsa Ciparage, Karawang; Koperasi Pemukiman dan Lingkungan Hidup (KPLH) "Eko Damai Mandiri" Tangerang; Paguyuban "Bumi Damai Lestari" Bandung; Koperasi Perumahan Pengemudi "Kopedi" Bandung; dan Koperasi Karyawan Lembaga Pengembangan Teknologi Pedesaan "Tekad" di Solo. Sampai saat ini telah berhasil disalurkan dana lewat fasilitas kredit ini kurang lebih sebesar Rp5 miliar.

Meski jajaran BTN sama sekali tidak mengharapkan datangnya pujian, toh akhirnya pemberian kredit ini justru mengundang simpati dan kekaguman dunia internasional. Tak kurang dari lembaga sekaliber UNHCS (United Nations Centre for Human Settlements), sebuah badan PBB untuk masalah-masalah perumahan dan permukiman merasa perlu memberikan penghargaan. Itulah yang terjadi pada 4 Oktober 1994. UNHCS memberikan penghargaan "Habitat Scrool of Honour" kepada BTN. Oleh badan PBB ini BTN dinilai berhasil merintis dan mengembangkan karya inovatif dan unik dalam membantu rakyat kecil memiliki rumah sesuai dengan kebutuhannya.

Tapi justru karena perannya yang besar terhadap pembangunan perumahan rakyat itu di masyarakat timbul kesan yang kurang pas terhadap BTN. Mereka menganggap BTN hanya sebagai bank perumahan. Padahal sebagai bank umum BTN tidak hanya menyalurkan KPR dan kredit konstruksi. Dia juga memberikan kredit non perumahan dan melayani semua jasa perbankan, mulai dari tabungan, deposito, jasa giro, valuta asing, bank garansi, melayani kegiatan ekspor-impor, transaksi foreign exchange, dll. Tapi diakui oleh Tito untuk kredit non perumahan porsinya memang kecil, sekitar 25 persen. Pelayanan menyeluruh itu bisa diberikan karena BTN sejak September 1994 sudah jadi bank devisa.

MEMBERIKAN PELAYANAN TERBAIK

Sistem komputerisasi di BTN diharapkan dapat menun[jang] terciptanya pelayanan yang cepat dan memuaskan.

BTN - memberikan pelayanan konsumen yang cukup memuaskan.

pelayanan ini aplikasi yang menunggu hanya tinggal 10. Bagi BTN sendiri percepatan pelayan ini juga penting karena akan membantu meningkatkan kinerja perusahaan.

Tahun 1996 lalu asset BTN menggelembung menjadi Rp11,3 triliun, atau tumbuh sebesar 19,2 persen dari tahun sebelumnya yang berjumlah Rp9,5 triliun. Seiring dengan peningkatan kinerja ini, laba yang diraih juga mengalami peningkatan. Bila tahun 1995 angkanya baru Rp134,6 miliar, tahun berikutnya melonjak jadi Rp189,3 miliar atau naik 40,6 persen.

Ibarat orang yang akan terjun ke arena pertandingan, segala persiapan sudah direncanakan secara matang. Begitu juga dengan BTN. Untuk mengantisipasi persaingan yang makin ketat pada akhir tahun ini BTN akan meluncurkan paket produk *pre-project financing*. Dengan paket ini dimungkinkan rumah-rumah yang belum jadi bisa dibiayai oleh BTN. Skim kredit ini sangat membantu pengembang untuk segera membangun rumahnya. Dan, konsumen pun diuntungkan karena ada kepastian kreditnya disetujui dan rumahnya segera dibangun.

Jadi demikian kata Tito, ini terobosan yang memihak konsumen.

Sebelum produk ini diluncurkan BTN lebih dulu akan menerapkan sistem bunga berjenjang untuk paket komersial, atau rumah-rumah non subsidi. Sistem ini memberikan kebebasan kepada konsumen untuk memilih besarnya bunga. Kalau bunganya ingin kecil, ia harus membayar uang muka lebih besar. Demikian sebaliknya, kalau uang mukanya kecil ia akan dapat bunga besar. Sepintas, produk BTN ini tidak berbeda dengan yang ditawarkan bank-bank swasta nasional. Tapi Tito berani mengatakan, bahwa tawaran BTN akan lebih murah.

Untuk mendukung rencana-rencana besar itu pimpinan BTN telah melakukan konsolidasi, baik menyangkut organisasi, SDM, dan teknologi. Kini di setiap kantor cabang jumlah teller ditambah dan meningkatkan *networking* cabang-cabang pembantu. Untuk wilayah Jabotabek mulai Juni ini seluruh kantor cabang BTN direncanakan akan *online* semua.

Meski mempunyai kinerja yang baik dan komitmennya terhadap masyarakat mendapatkan pengakuan internasional tekad jajaran BTN untuk terus meningkatkan pelayan tak pernah kendur. Bagi BTN pengakuan yang begitu tinggi ini merupakan lecutan dan menambah semangat untuk terus memberikan yang terbaik kepada masyarakat.

Di bawah kepemimpinan Tito soal pelayanan dan profesionalisme mendapatkan porsi perhatian paling besar. Tito ingin membuktikan kepada masyarakat bahwa citra bank pemerintah yang serba kaku dan birokratis itu tidak benar. Untuk itu dalam satu tahun terakhir ini BTN melakukan pembenahan-pembenahan ke dalam yang cukup serius.

Kini, obsesi itu secara pelan namun pasti sudah bisa dirasakan. Lamanya proses kredit yang dulu sempat dikeluhkan masyarakat, kini berkat peningkatan profesionalisme dan sikap proaktif yang dikembangkan jajaran BTN sudah bisa dikurangi. Bagaimana tidak, pengajuan kredit ke BTN kini keputusannya tak harus menunggu hitungan bulan. Kalau semua persyaratannya lengkap dalam dua minggu hasilnya akan turun. "Kalau tidak silahkan protes," tandas Tito. Proses yang begitu cepat ini klop dengan slogan BTN, "Lebih mudah dari yang Anda duga."

Tentu saja, pelayanan yang cepat ini sangat membantu masyarakat. Dulu, aplikasi yang menunggu setiap hari jumlahnya mencapai 180. Tapi dengan adanya percepatan

Dengan demikian nasabah bisa membayar di mana saja, di Bekasi, Tangerang, Bogor, atau tempat lainnya. Demikian untuk kawasan Surabaya, nantinya bisa online dengan kawasan-kawasan sekitarnya. Nantinya, mesin-mesin ATM

Kantor BTN cabang Bekasi.

Batara yang sampai akhir 1997 direncanakan berjumlah 100 buah juga bisa digunakan untuk pemindahbukuan.

Konsolidasi yang dilakukan secara serius ini tentu kembalinya ke masyarakat. Masyarakatlah yang akan menikmatinya. Apalagi kantor layanan BTN kini sudah tersebar di seluruh Indonesia. Dengan jumlah kantor cabang sebanyak 48, cabang pembantu 26, 72 kantor kas, ditambah hampir 4000 layanan lewat kantor pos, yang tersebar diseluruh pelosok tanah air, tentu kemampuan BTN melayani masyarakat bakal semakin baik.

Kantor BTN cabang Batam.

PENYAMBUNG LIDAH PARA PENGEMBANG

FERRY SONNEVILLE

Di bidang dunia usaha ia memang lebih banyak terlibat sebagai konseptor, ketimbang sebagai eksekutif. Sehingga, beberapa perusahaan properti yang bergerak di bidang pembangunan perumahan, kawasan komersial, perkantoran, pengembangan industri dan pusat rekreasi, memasangnya pada papan dewan komisaris. Contohnya, di Grup Lippo ia dipercaya Mochtar Riady sebagai Chairman Executive Board pada PT Lippo Cikarang, perusahaan Lippo yang mengembangkan kota baru di Cikarang, Bekasi. Konon, Lippo sengaja meminta Ferry untuk jabatan itu karena ia dikenal memiliki lobi yang kuat, baik di dalam maupun di luar negeri. Ia juga pemilik perusahaan PT Ferry Sonneville & Co.

Sedang di bidang pendidikan, ia merupakan salah seorang pendiri Universitas Trisakti, Asosiasi Universitas Katolik Indonesia dan anggota yayasan Atma Jaya.

Selain itu, tak banyak orang tahu bahwa Ferry juga pernah berkiprah di Bank Indonesia. Ia adalah ahli eko-nomi yang menjadi pembantu khusus Gubernur Bank Indonesia pada awal orde baru. Ferry juga yang memprakarsai kedatangan Prof.Dr.Jan Tinbergen, pakar ekonomi ber-pengaruh dari Belanda untuk bertemu dengan para pe-mimpin Indonesia. Pertemuan itulah cikal bakal pem-bentukan forum IGGI dan pembentukan LKBB Uppindo.

Prof.Jan Tinbergen adalah guru besar yang sangat mempengaruhi kehidupan saya, ujar Ferry. Ya, Ferry dikenal sebagai murid dekat dari pakar ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Rotterdam. Tak kurang sembilan tahun Ferry bermukim di Negeri Belanda untuk belajar ekonomi dan bekerja di Indover Bank.

Lebih dari itu, lelaki berambut putih kelahiran Jakarta 3 Januari 1931 itu, adalah seorang orga-nisatoris tulen. Ia adalah Ketua Umum DPP REI periode 1986-1989. Kebolehannya menjadi pemimpin tidak hanya di tingkat nasional, tetapi juga di tingkat internasional sebagai Presiden FIABCI (organisasi pengusaha real estat sedunia). Disamping Presiden International Badminton Federation (IBF) 1971 - 1974 dan chairman Advisory Council International Executive Service Corps (IESC) sejak 1980. Kariernya di FIABCI dimulai dari bawah, anggota biasa sejak tahun 1982. Lalu, tahun 1989-1993 dipercaya sebagai komite eksekutif para realtor dunia itu.

Puncaknya adalah ketika kongres FIABCI di Paris 20-27 Mei 1995, ia dilantik menjadi Presiden FIABCI. Ini merupakan penghargaan bagi bangsa Indonesia. Putera Indonesia dipilih memimpin para pengusaha real estat dunia, tentu karena Indonesia dianggap berhasil dalam pembangunan perumahan, ujarnya ketika itu. Berikut perbincangan Pria Takari Utama wartawan *Properti Indonesia* dengan Ferry Sonnevile di rumahnya, bilangan Kemanggisan, Jakarta

Apa yang bisa dipetik Indonesia, dari pengalaman Anda sebagai Presiden FIABCI?

Saya mengharapkan dalam bidang properti FIABCI Indonesia bisa mengambil peranan dengan gagasan-gagasan kita. Sehingga pada suatu saat kita dapat melakukan trade mission ke berbagai dunia: Cina, Afrika Selatan dan India. Saya mengharapkan juga nanti kita atur ke Indonesia, karena tahun 1998 kita menjadi tuan rumah. Sekaligus itu saya akan mengaitkan dengan (namakan saja undangan khusus) kepada dunia. Nih, lihat: dalam 1983 kita adakan kongres di sini, 15 tahun kemudian Anda lihat apa yang terjadi dengan perkembangan dunia properti di Indonesia. Kita sudah punya pusat kawasan niaga terpadu (SCBD) dan mempunyai 11 kota baru di sekitar Jakarta saja. Ini menunjukkan kepada dunia, kalau ada konsep dan ada itikad baik serta persatuan, Indonesia bisa berhasil dalam bisnis properti.

Lainnya?

Secara umum, saya bisa membawa nama Indonesia. Kedua, kita mengharapkan perhatian dunia terhadap bisnis properti di Indonesia. Sebab, ada hal-hal tertentu yang kita memerlukan bantuan dari luar. Contohnya, dalam bidang perhotelan dan rumah sakit. Kita masih terkebelakang dalam kapasitas rumah sakit. Dengan perhatian dunia, banyak hal yang dampaknya luar biasa, *good will* untuk kita. *Good will* harus menjadi kekuatan, sebab sukses manusia dalam *human relation*, *good will* adalah aset yang perlu dipertegas. Dengan *good will*, problema apapun bisa selesai.

Kita harus akui, dalam bisnis properti kita masih harus banyak belajar dari luar negeri. Bukan berarti kita minder. Soal lain yang tersirat adalah bagaimana desainer dan arsitektur kita, itu suatu tantangan kita. Kita boleh meniru arsitektur asing, tapi dengan harapan kita bisa memperbaiki. Taiwan, Jepang, mereka juga meniru dari Jerman.

Anda adalah orang Indonesia kedua setelah Ciputra yang menjabat Presiden FIABCI. Apa kesan-kesan Anda?

Kalau saya bicara dalam konteks FIABCI, saya tak bisa lupa bahwa saya orang Indonesia. Kita orang Indonesia sangat dihargai. Contohnya, saya baru saja ke Brazil. Di sana, saya diterima baik sekali, pokoknya VIP *deh*. Sampai-sampai saya dikasih pengawal berpangkat kolonel. Yang begini-begini kelihatannya sepele. Tapi itu memberikan pertanda bahwa kita sangat dihargai.

Tanggal 3-14 Juni 1996 ada KTT Habitat II di Istambul. Apa pentingnya KTT tersebut di bidang perumahan dan permukiman?

Kebenaran saya Presiden FIABCI. Dan, FIABCI diminta oleh *United Nations Centre for Human Settlement* yang bermarkas di Kairo untuk menyumbangkan makalah. Anda tahu, FIABCI adalah grup para profesional. Dalam suatu masyarakat, tantangannya tentu bagaimana melaksanakan pembangunan nasional khususnya bagi negara-negara yang sedang berkembang. Saya akan usulkan pada KTT Habitat II, minimal kita harus mengadakan empat pengelompokkan. Sebab, yang namanya Kelompok G7 sudah tersendiri menjadi satu grup. Grup kedua, negara berkembang seperti Indonesia, Brazilia, Malaysia dan lain-lain. Ketiga, negara-negara yang masih terkebelakang dalam banyak hal seperti negara-negara Afrika. Itu harus dikelompokkan, sebab problema mereka dan resep menyelesaikan masalahnya berbeda. Keempat, negara-negara Eropa yang masih dalam transisi seperti negara bekas Uni Sovyet, Polandia dan lain-lain.

Mereka dalam transisi dari rezim komunis ke proses orienrasi pasar. Problema mereka khas. Kalau tidak diadakan penge-lompokan, susah. Untuk mencari penyelesaian umum tidak bisa, bisa mengambang.

Kalau kita mau maju di bidang ekonomi sosial, harus bertahap dan berencana. Dan, Indonesia melaksanakan ini. Konsep ini bisa kita bawa ke forum KTT tersebut. Banyak hal yang bisa kita bawa ke forum itu. Umpamanya, kita dulu membenahi pangan dan sandang. Setelah itu beres, baru kita serius papan.

Menurut Anda, bagaimana seharusnya strategi pembangunan perumahan agar kebutuhan rumah bagi kebanyakan rakyat terpenuhi?

Pembangunan perumahan, tidak hanya di Indonesia, di banyak negara lain pun, selalu terbentur pada anggaran formal yang relatif kecil. Karena itu, mau tak mau harus didukung oleh swasta. Rumah untuk rakyat tidak bisa dibangun sendiri oleh pemerintah. Kalau kita kembali ke swasta, setiap potensi yang ada di dalam maupun di luar negeri harus dimanfaatkan. Caranya, tak lain dari pada deregulasi, debirokratisasi dan privatisasi. Pada suatu saat, akan ada suatu kekuatan bernama liberalisasi. Kita boleh sebut istilah lain, tapi intinya adalah liberalisasi. Mengapa liberasasi? Karena dahsyatnya perkembangan dalam komunikasi dan informasi.

Khusus di bidang properti, bagaimana bentuk liberalisasi itu?

Macam-macam. Pada suatu saat, hal yang tadinya monopoli, sekarang sudah ditangani swasta. Misalnya bisnis kawasan industri dan infrastruktur. Dalam 6 tahun terakhir ini, pemerintah tampak sungguh-sungguh mengikutsertakan swasta. Jadi, tren urbanisasi, globalisasi, tak bisa ditahan.

Semua itu tentu tak terlepas dari perkembangan ekonomi, sosial budaya dan politik. Ini selalu yang saya tekankan dalam persiapan konperensi tingkat tinggi (KTT) Habitat II di Istambul Juli 1996 nanti. Beberapa KTT PBB sebelumnya di Rio tahun 1992, di Guyana tahun 1993 dan di Kairo tahun 1994 perlu kita singgung. Karena, masyarakat dunia makin sadar bahwa perumahan dan permukiman tidak bisa dilepaskan dari sosial budaya, ekonomi dan politik. Di Indonesia, secara naluriah_ mungkin karena kepemimpinan kita, ini bisa terwujud. Kita harus bersyukur bahwa kita mempunyai iklim berusaha yang cukup kondusif di bidang perumahan dan permukiman.

Kini kemitraan merupakan suatu isu kunci, menjadi tantangan dunia. Tidak hanya kemitraan antara swasta dengan pemerintah, tetapi juga kemitraan antara pemerintah dan pemerintah.

Bagaimana konteksnya dengan kemitraan yang belakangan banyak diperbincangkan?

Kita berbicara *partnership*. Kini kemitraan merupakan suatu isu kunci, menjadi tantangan dunia. Tidak hanya kemitraan antara swasta dengan pemerintah, tetapi juga kemitraan antara pemerintah dan pemerintah.

Apa yang menjadi catatan Anda mengenai problema pembangunan perumahan di Indonesia?

Yang perlu dibenahi soal hukum. Kalau itu tak dibenahi, nanti bisa pincang. Tapi yang jauh lebih diperhatikan secara serius adalah sumber daya manusia. Hal itu harus prioritas dan serius kita tangani.

Lalu, anggaran formal untuk pembangunan perumahan sangat kecil. Khusus untuk sektor perumahan, kalau 7 persen saja dari keseluruhan anggaran negara, sudah bagus sekali. Sebagai perbandingan, Malaysia saja anggaran pembangunannya 18 persen dari total anggaran belanja negaranya. Kita akan makin ketinggalan, kecuali kalau benar-benar ada deregulasi dan debirokratisasi dalam bidang perumahan. Kita harus menciptakan iklim yang menunjang.

Saya mengharapkan khususnya di negara berkembang seperti Indonesia, pemerintah hendaknya bersikap proaktif, mengambil prakarsa. Kalau bukan pemerintah yang memberi prakarsa, siapa lagi? Gagasan-gagasan kita cukup baik, cuma dalam pelaksanaan perlu perbaikan. Kita sudah sekian lama melakukan desentralisasi. Peran pemerintah daerah

kian diperbesar. Sebab, tantangan utama adalah di tingkat pemerintahan lokal. Berbicara soal desentralisasi menyangkut keseluruhan mulai dari wewenang, pajak, pembiayaan dan lain-lain. Ini yang sedang dan perlu kita benahi.

Kita bicara desentralisasi. Tapi mengapa dana-dana bertumpuk di Jakarta?

Harus ada pembagian tugas. Sebab, kita semua mengetahui dana tertumpuk di Jakarta. Sama seperti di kota-kota dunia lainnya, seperti Bursa Efek New York, London, Tokyo dana-dana yang tersedia besar sekali. Contoh akhir 1993, kapitalisasi bursa kita sekitar 31 miliar dolar AS, Bursa Efek New York 5,1 triliun dolar AS, Bursa Efek Tokyo 2,1 triliun dan Bursa Efek London 1,1 triliun dolar AS.

Sekarang, kapitalisasi kita 50 miliar dolar AS, hampir sama dengan Manila. Sedang Kuala Lumpur 200 miliar dolar AS. Sekarang saya bicara relativitas. Sekarang kita sudah mulai tauch uang dunia. Tiga perusahaan kita sudah listing di bursa dunia. Itu adalah permulaan yang bagus.

Jadi, kapital itu perlu kita manfaatkan. Hanya peraturan-peraturan permainan kita harus disesuaikan dengan peraturan yang lazim digunakan dalam dunia keuangan internasional. Sama dengan SDM, dimana penanaman modal dalam pendidikan dan pelatihan adalah isu kunci di Indonesia. Begitu juga dengan perdagangan dan investasi.

Tampaknya tantangan bagi pelaku bisnis properti di Indonesia tampaknya makin besar. Masih banyak kejadian-kejadian yang dilakukan oknum pengembang yang merugikan masyarakat....

Ada dua masalah yang harus kita pecah. Pertama, konsep yaitu yang hakiki. Kedua, penyelewenangan. Yang hakiki, di seluruh dunia sama: makin tidak terjangkau harga rumah oleh masyarakat berpenghasilan rendah. Itu karena makin langkanya tanah terutama di daerah perkotaan karena permintaannya dahsyat dan persediaaannya terbatas. Bahan-bahan bangunan juga demikian.

Tadinya, saya tak mau menjadi ketua umum REI. Menjadi Presiden FIABCI juga bukan ambisi saya, tapi didorong oleh Pak Sis dan Pak CI. Prinsip saya, kalau dikasih tugas, saya laksanakan dengan sebaik-baiknya. Sebenarnya saya bukan usahawan.

Bagaimana mengatasinya?

Ada 10 komponen minimal yang perlu dipegang. Pertama, aspek pertanahan. Kedua, pendanaan (soal sumber, suku bunga, tatacara subsisdi dan lain-lain). Ketiga, kelembagaan. Kalau dana cukup, kelembagaan juga perlu seperti *secondary mortgage facility* dan *provident fund*. Keempat, perencanaan. Kelima, desain. Keenam, bahan bangunan. Alangkah baiknya ada standarisasi dan keseragaman agar lebih efisien. Ketujuh, sistem manajemen. Misal dijajaki di suatu daerah dibutuhkan misal 1.000 rumah tipe 21. Kalau kita tak tahu, lalu ternyata dibikin 1.000 unit tipe 45, ya tidak terjual karena tak terjangkau oleh masyarakat. Ini banyak terjadi di Perumnas. Kedelapan, sistem informasi dan komunikasi. Bayangkan, ada peraturan Mendagri yang sudah 9 bulan ternyata peraturan itu belum diterima di DKI. Kesembilan, aspek lingkungan hidup. Aspek lingkungan hidup seperti Amdal dan lain-lainnya dalam pembangunan perumahan, jangan dipandang enteng. Kesepuluh, kerjasama antara kita dengan lembaga-lembaga profesional di dalam dan luar negeri, seperti FIABCI.

Baru-baru ini pemerintah mengeluarkan peraturan baru yang mengatur profesi developer dan profesi terkait lainnya dengan properti seperi konsultan properti, broker properti, apraisal dan manajemen properti. Artinya, akan ada penertiban terhadap pelaku-pelaku bisnis properti. Pandangan Anda?

Saya kira wajar dan alami. Di seluruh dunia terjadi, pada suatu saat ada spesialisasi ada superspesialisasi. Untuk melaksanakan pekerjaan tentu harus efisien, sebab persaingan menjadi ciri khas. Kalau kita berkompetisi, yang bisa *survive* tentu hanya yang memenuhi syarat tertentu. Saya kira baik, pemerintah mengatur profesi terkait dengan properti. Pemerintah bisa mengatakan: "Kalau Anda tak bisa menjalan profesi developer dengan baik,

lebih baik pindah usaha ke bidang lain."

Saya mungkin tak berhasil sebagai dokter medis. Tapi, bukan berarti saya gagal. Jadi, memang baik kalau pemerintah bisa mengatur. Kedua, akan ada kecenderungan spesialisasi dan superspesialisasi. Karena itu, kita juga memikir SDM dengan pendidikan dan latihan.

Apakah Anda melihat, banyaknya kejadian pengembang merugikan konsumen, karena pengembang tersebut memang tidak profesional?

Terlepas dari penyelewangan, memang ada yang kurang profesional. Beberapa kegagalan mereka juga karena kurang profesional. Misalnya, ada kelebihan uang, ditaruh saja di kondominium, tanpa memikirkan lokasi dan pembiayaan. Kalau pembiayaan tidak 100 persen diamankan atau tanggung-tanggung, di tengah jalan bisa kewalahan. Hal-hal yang mendasar mengenai peraturan permainan, memang perlu diketahui dan dihayati para pengembang, sehingga dalam persaingan akan terlihat mana yang survive mana yang tidak.

Kini banyak pemain baru di bidang properti, yang tadinya bisnis intinya bukan properti. Artinya, bisnis properti tak hanya lagi digeluti pengusaha properti semata, tetapi juga pengusaha di luar properti...

Saya kira para pendatang baru di bisnis properti itu mutlak menjadi anggota organisasi REI. REI tentu perlu meneropong kemampuan mereka dan di mana perlu membantu. Kita tak mau mematikan usaha, tetapi mau menghidupkan dunia usaha. Tapi penertiban-penertiban perlu. Sebab, itu bersangkut juga dengan status dan pandangan masyarakat terhadap REI.

Sebagai orang yang pernah menjadi Ketua Umum DPP REI, bagaimana Anda melihat kiprah REI dewasa ini?

Saya bangga sekali. Tokoh-tokoh yang memimpin REI, mulai dari Pak Ciputra (ketua umum pertama) sampai Pak Enggar sebagai generasi penerus, telah memperlihat-kan pola kepemimpinan yang baik. Saya melihat komitmen dan dedekasi mereka terhadap organisasi cukup bagus. Kedua, kemitraan dengan pemerintah makin lama makin mantap. Dalam kurun waktu 20 tahun terakhir ini, prestasi kita dalam pembangunan perumahan dan permukinan juga makin berhasil. Mengapa itu bisa? Karena adanya pengertian-pengertian yang sama antara pengusaha REI dengan pemerintah, pembagian tugas yang jelas dan kebersatuan yang menonjol.

Ada kesan setiap pemilihan Ketua Umum DPP REI orangnya seperti sudah dipersiapkan...

Itu memang suatu tradisi yang baik. Kita siapkan orang-orang. Sama seperti FIABCI, jauh-jauh orang sudah tahu siapa orang yang disiapkan men-jadi Presiden FIABCI.

Ngomong-ngomong, apa beda main bulutangkis dengan main properti?

Sama. Saya memakai falsafah Aristoteles yang intinya mengatakan: kamu tergantung dari apa yang kamu buat secara berkala. Prestasi yang tinggi adalah kebiasaan. Orang yang biasa bersaing dan berprestasi, kecenderungan di bidang lain juga berprestasi. Misalnya orang seperti Mochtar Riady, sedari kecil sudah berprestasi dan sampai kini juga begitu.

Anda lebih bangga sebagai pemain bulu tangkis terkenal atau pengusaha real estate?

Kalau di Indonesia, pasti orang melihat saya sebagai pemain bulu-tangkis. Saya ikut mendi-rikan KONI, menjadi ketua umum PBSI. Dari pemain bulutangkis sampai menjadi Presiden IBF itu suatu proses. Tadinya, saya tak mau menjadi ketua umum REI. Menjadi Presiden FIABCI juga bukan ambisi saya, tapi dido-rong oleh Pak Sis dan Pak CI. Prinsip saya, kalau dikasih tugas, saya laksanakan dengan sebaik-baiknya. Sebenarnya saya bukan usahawan.

Bagaimana Anda melihat filosofi sebuah keberhasilan?

Saya sebenarnya berprinsip takdir adalah yang tertinggi. Kalau ditakdirkan untuk sesuatu, ya sudah tak bisa lolos lagi. Kedua, baru keberuntungan. Ketiga, feng sui dan hong sui. Keempat, baru pendidikan. Pendidikan memang nomor terakhir. Coba lihat Pak Harto atau Om Liem, mereka sukses bukan karena pendidikan, tapi karena takdir Yang Maha Kuasa.

Bisnis Anda sendiri bagaimana sekarang?

Rutin. Jalan. Tapi lebih banyak sebagai presiden komisaris. Saya tak mempunyai ambisi apa-apa. Ambisi saya hanya pada organisasi dan bidang pendidikan.

Kini aktif di berapa perusahaan?

Ya, cukuplah untuk memenuhi kebutuhan ha..ha..

Pada mulanya, Ferry bercita-cita menjadi polisi. Dalam pikirannya, tugas polisi begitu mulia: membantu rakyat, menjaga keamanan dan kedamaian. Namun, setelah menamatkan SMTA, ia malah masuk ke Fakultas Kedokteran UI. "Saya seangkatan dengan Saleh Afiff yang juga gagal menjadi dokter," cerita Ferry. Ia mengaku, kuliahnya di kedokteran bubar karena terlalu sibuk bermain bulitangkis dan menjadi guru jiu jitsu. "Waktu itu saya sudah mandiri. Uang tak lagi dari orangtua. Begitu juga ketika di Belanda, saya biayai sendiri studi saya di Rotterdam," katanya.

Adalah ibunya Leoni Elisabeth yang rajin mendorongnya bermain bulu tangkis. Sedang bapak-nya Dirk Jan, malah mengarahkannya berlatih jiu jitsu. Kini, penggemar keramik ini malah lebih getol bermain tenis. Dari perkawinannya dengan Yvonne Theresia, Ferry dikurniai dua orang putri. Putri pertamanya Genia, yang memberinya dua orang cucu, kini menjadi pendidik. Sedang Cynthia, berbisnis properti, kini menjadi Ketua Arebi (asosiasi real estat broker Indonesia) ■

Secercah
Pemikiran Pembangunan Permukiman Seorang Aktivis

Bila Ir. Ciputra disebut sebagai good father-nya properti Indonesia, maka Ferry Sonneville sebagai pemikirnya. Pasalnya, pemikiran-pemikiran Ferry yang universal dan jauh ke depan banyak mewarnai pembangunan permukiman di Indonesia dan juga mancanegara. Berikut di antara catatan-catatan Ferry dari Konferensi Habitat II di Istambul, baru-baru ini.

Konferensi Habitat di Vancover tahun 1976 tidak signifikan memperhatikan isu-isu lingkungan. Pada tahun 1992 Konferensi PBB tentang Lingkungan dan Pembangunan di Rio de Jeneiro membawa suatu konsep baru ke agenda internasional: pembangunan lingkungan berkelanjutan. Agenda 21 menyediakan suatu cetak biru nasional dan internasional untuk aksi abad 21.

Debat internasional telah menggeser fokus itu kepada kota sebagai suatu hal yang benar-benar produktif, dalam arti untuk memperbaiki kemampuan managemen masyarakat kota, efisiensi urban dan bagaimana memobilisasi sumber keuangan. Debat itu telah merubah dari bagaimana menciptakan secara produktif pekerjaan kota-kota secara keseluruhan sebagai suatu mesin untuk pembangunan nasional berkelanjutan. Ini disadari sekarang bahwa penguasa lokal, lebih dekat kepada rakyat, memainkan aturan yang vital dalam melaksanakan agenda 21.

Ferry Sonneville, Dirut PT. Ferry Sonneville & Co.

Isu bagaimana sebaiknya menghadapi tingkat peningkatan kemiskinan di negara-negara berkembang berlanjut kepada *concern gabi* pemerintahan dan lembaga donor internasional. Salah satu perlakukan terbesar untuk pembangunan berkelanjutan datang dari lapis bawah kemiskinan dan menurunnya lingkungan di negara-negara berkembang. Apa perbedaan dalam debat yang baru adalah penilaian pada cara terbaik untuk mengurangi kemiskinan dan seleksi dari institusi yang sesuai untuk melakukan tugas-tugas pembangunan.

Menggarisbawahi debat itu adalah suatu konsensus yang kuat, tergambar dari pengalaman bahwa di sana pasti ada pertumbuhan ekonomi yang positif jika bangsa-bangsa itu adalah mempunyai harapan untuk menghadapi kembali isu-isu kemiskinan dan persamaan sosial. Kemiskinan pasti dihadapi melalui pencapaian kesempatan kerja dan peningkatan pendapatan. Pendekatan kepada penciptaan kerja dan pertumbuhan ekonomi akan mengarahkan bangsa meninggalkan "mentalitas kesejahteraan" mereka di masa lampau.

Peran masyarakat, terutama sektor swasta, dalam pembangunan permukiman sebagai hal yang sangat penting. Inisiatif sektor swsata sebagai contoh telah memainkan perannya dalam mendorong percepatan pertumbuhan ekonomi, khususnya yang dialami kawasan Asia-Pasifik.

Pemerintah telah bertindak menciptakan lingkungan yang kondusif guna partisipasi aktif oleh organisasi dan individual dalam proses pembangunan. Kebijakan permukiman penduduk telah memasukkan pelaksanaan mitra rakyat, swasta, publik, dalam proses pembangunan.

Pertumbuhan ekonomi yang cepat telah membawa proses urbanisasi yang mendorong mayoritas harapan dunia untuk hidup di area urban (baca: perkotaan) pada abad mendatang. Dengan industrialisasi, proporsi yang lebih besar dari *Gross Domestic Product* (GDB) akan dihasilkan angglomerasi urban. Hal ini diharapkan di sana akan ada suatu percepatan pertumbuhan pada rata-rata pendapatan perkapita dari penduduk kota.

Dari ki-ka: Mr. Monir Madcor (Argentina), Luiz de Almeida (Brasil, mantan Wapres Fiaber), Ferry Sonneville, (Roberto Guichon (Pres.Fiaber Argentina)

Fenomena rata-rata pertumbuhan ini bila dikaitkan dengan kemampuan peningkatan memobilisasi sumber nasional dan internasional, dengan suatu persentase yang lebih besar dari investasi pembangunan, maka diharapkan datang dari sumber-sumber swasta. Keamanan global yang lebih baik dan peristiwa pasar bebas, selain akan meningkatkan kompetisi, juga akan memberikan motivasi dana-dana swasta lebih banyak mengalir pada skala besar dan investasi infrastruktur urban jangka panjang melalui swastanisasi pekerjaan umum, seperti MRT, jalan tol, listrik dan lain-lain.

Dengan peningkatan deregulasi ekonomi dan desentralisasi pemerintahan sektor publik secara meningkat sedang diredefinisi dan akan bertindak lebih sebagai pemberi ijin dan katalis. Kemitraan antara pemerintahan daerah, sektor swasta dan masyarakat akan meningkat secara aktif dalam perencanaan, konstruksi dan pengelolaan permukiman penduduk.

Suatu koalisi permukiman penduduk yang efektif, yang dipimpin oleh sektor swasta, harus sadar pada peningkatan perbedaan ekonomi sosial yang terjadi antara bagian masyarakat yang tumbuh lebih cepat dan lebih lambat. Suatu ketidakseimbangan distribusi pembangunan pasti memberikan efek ketidakstabilan sosial ekonomi yang tidak kondusif pada kelanjutan pembangunan berkelanjutan.

Sejak permukiman penduduk terus dan dikaitkan dengan suatu sistem, merawat "ketertarikan masyarakat" menjadi bagian dari sektor swasta manapun mengarah pada proyek pembangunan urban.

Model pembangunan saat ini cenderung mengeluarkan seluruh wilayah dari biaya lingkungan dan sosial.

Suatu cara umum untuk mengoreksi ketidak seimbangan ini adalah memiliki regim perpajakan dan retribusi dalam bentuk pajak pembangunan atau retribusi perbaikan dan lain-lainnya untuk membiayai biaya-biaya kesejahteraan sosial lain atau biaya dampak lingkungan. Yang lain adalah memiliki subsidi mandatori, langsung atau tidak langsung, kadang-kadang dalam bentuk subsidi silang.

Dalam situasi swasta memimpin pembangunan urbanisasi menjadi *profit oriented*, subsidi silang pada pembiayaan perumahan (dalam kasus skema keseimbangan perumahan *developer* diharuskan untuk membangun enam unit rumah murah untuk setiap tiga rumah menengah dan satu rumah mewah). Subsidi pada keterkaitan penggadaian rumah dan rata-rata keperluan yang berbeda, merupakan beberapa bentuk dari ukuran korektif yang diperlukan di Indonesia.

Beberapa orang akan lebih suka mendekatkan penilaian sendiri dalam suatu biaya kerangka kerja keuntungan biaya. Keseimbangan kepentingan sosial dan perdagangan melalui internalisasi beberapa biaya

sosial adalah secara umum dilaksanakan oleh sebuah perusahaan yang tumbuh dari pelaku sektor swasta yang "tercerahkan".

Pengalaman di berbagai situasi negara telah juga mengusahakan memperdayakan kelompok masyarakat untuk memelihara kebutuhan perumahan mereka sendiri dengan pendekatan pembangunan berdasarkan perusahaan masyarakat. Partisipasi langsung melalui pendekatan bantuan sendiri telah membuktikan menjadi sangat efektif dalam penyerahan perumahan kepada sektor masyarakat yang lebih lemah.

Suatu kemitraan yang efektif harus berdasar juga pada prinsip saling menghormati dan saling menguntungkan. Karena itu di sana harus ada konsensus pada hak dan tanggungjawab masing-masing.

Hubungan yang terbuka ini sulit dicapai, memberikan konflik kepentingan yang beraneka ragam yang terikat terjadi dalam pembangunan regional daerah urban. Untuk membuat *Public Private Partnership* bekerja, di sana harus ada suatu komitmen yang bersih guna melindungi kepentingan umum.

Dalam kesimpulan di sana harus ada suatu kebutuhan untuk model pembangunan urban yang melibatkan pemerintah, sektor swasta dan masyarakat. Masyarakat yang mendasarkan pendekatan perumahan juga akan menjadi lebih nyata pada keterlibatan aktif dari NGO dan CBO juga dunia akademik dalam menemukan solusi yang lebih dapat disamakan. Pemerintah pusat juga telah dengan konsisten memperbaiki iklim usaha, sementara pemerintah daerah sedang melakukan perubahan mengakomodir lebih banyak kemitraan umum-swasta.

Lembaga internasional sedang bertindak sebagai katalis untuk swastanisasi pada pelayanan urban. Diskusi meja bundar oleh pemegang keputusan mengarah pada peningkatan kesadaran dari peran kunci yang dimainkan oleh sektor swasta dalam pembangunan urban berkelanjutan.

Titik tekan dari kemitraan ini adalah pengakuan akan keharusan yang absolut untuk membantu kerjasama antara sektor umum dan sektor swasta, dan bahkan antara pemerintah di semua level.

Tanpa mengabaikan motivasi politik dan kemanusiaan, strategi nasional harus mencerminkan kemampuan yang terbatas dari sektor publik untuk menghadapi persyaratan pembangunan perumahan rakyat. Seluruh usaha di luar pemerintah, termasuk sektor swasta resmi, sektor swasta informal, lembaga akademisi dan ilmu pengetahuan dan kelompok-kelompok masayarakat. Semua mempunyai peran yang bernilai untuk memainkan mendirikan sebuah strategi pembangunan produktif dan efisien.

Kerjasama swasta dengan publik yang efektif berada dengan peran pertukaran antara sektor yang dihargai.

Sektor Umum, mempunyai tanggungjawab untuk, pertama, menciptakan iklim yang kondusif dalam kaitannya penggunaan semua sumber yang tersedia dalam masyarakat untuk mencapai sinergi optimum. Kedua, menjamin bahwa kebijakan ekonomi makro menghindari distorsi ekonomi dan kondusif untuk pertumbuhan ekonomi melalui inisiatif sektor swasta. Ketiga, memberanikan mobilisasi sumber keungan dan negeri dan menjamin akses yang memadai untuk tabungan dalam negeri. Keempat, mendukung kebijakan harga, baik barang-barang publik, swasta dan jasa. Dalam hal ini menginjinkan pasar berfungsi dengan efisien.

Kelima, menekankan efisiensi dalam pengelolaan urban, pembagian infrastruktur dan kebijakan tanah termasuk pembagian posisi tanah yang aman dan kebebasan pemindahan pemilikan tanah. Dan keenam, pemerintah pada semua level harus pro-aktif pada sektor-sektor itu. Dimana tidak dapat dikerjakan secara efektif rakyat sendiri.

Sementara tanggung jawab sektor swasta diharapkan untuk, pertama, menyeimbangkan kebutuhan esensial untuk operasional keuntungan, dengan suatu respon kebutuhan sosial dari semua pendapatan kelompok. Kedua, memobilisasi investasi kapital untuk perumahan dan pembangunan urban. Ketiga, menerima resiko usaha dengan hati-hati, prinsip kompetitif dan hasil pasar. Dan keempat, mengembangkan kewirausahaan dan inovasi.

Sedangkan dari masyarakat donor internasional diharapkan, pertama, bahwa bantuan saat ini lebih langsung antar sektor umum dan sektor non-publik dengan dukungan prinsip kemitraan yang diucapkan disini. Kedua, bantuan dalam pengembangan lembaga yang efisien dan hidup dalam sektor publik dan swasta, dengan prioritas khususnya pada lembaga keuangan perumahan. Dan ketiga, memfasilitasi pertukaran secara luas informasi dan penelitian pada pengalaman semua bangsa dengan perlindungan dan pembangunan urban untuk belajar dari keberhasilan dan menghindari kegagalan di masa lampau.

Setiap bangsa harus mencari suatu model pekerjaan dari kemitraan swasta-publik yang disesuaikan dengan kebudayaannya, sistem politik, sumbangan sumber daya alam, iklim dan topologi, tetapi sebagian besar dari seluruh status pembangunan ekonomi saat ini, urbanisasi dan kondisi fiusik infrastruktur urban.

Sementara tidak adanya resep tunggal rencana aksi dengan langsung menjadi relevan pada semua bangsa. Kami percaya bahwa semua bangsa akan mendapat keuntungan dari perhatian yang hati-hati pada proses efisien pembangunan dan bentuk-bentuk yang hidup dan lembaga-lembaga yang efektif.

PERUMNAS PELOPOR PERUMAHAN SEDERHANA

Bertugas di lingkungan Departemen PU sejak 1961, Srijono tergolong generasi pelopor di Perumnas. Dialah salah seorang tokoh di balik sukses pembangunan rumah susun murah di Indonesia. Apa komentarnya mengenai pandangan yang meragukan kemampuan Perumnas untuk mengelola Kasiba dan merealisasi target pembangunan RS/RSS 250.000 unit pada Pelita VI?

Di jajaran Perumnas, Srijono dikenal sebagai direktur utama yang senang melucu. Setiap acara di mana ia hadir, hampir pasti akan menjadi penuh gelak tawa oleh lelucon-leluconnya. Saat kepadanya disampaikan tentang keraguan beberapa kalangan mengenai kemampuan Perumnas untuk mengelola Kasiba, karena dianggap tidak berpengalaman misalnya, dengan tangkas Srijono menjawab: Saya jadi pengantin juga tidak berpengalaman. Nyatanya, sekarang kan sukses menjalaninya, ujar bapak dari 4 anak dan sudah bercucu 1 ini. Ia menepis keraguan itu, dengan menjelaskan berbagai prestasi dan sumber daya yang dimiliki Perumnas dalam usia yang memasuki 23 tahun pada 18 Juli 1997 ini. Perumnas adalah pelopor dalam mengembangkan permukiman skala besar, ujarnya kepada Bambang Budiono dan fotografer Tatan Rustandi dari *Properti Indonesia*. Berikut ini petikannya.

SRIJONO

Perumnas ditugasi membangun 250.000 sampai 300.000 RS dan RSS dalam Repelita VI ini. Apa target ini cukup realistis?

Itu memang beban berat. Karena dibandingkan dengan realisasi Pelita V sebesar 85.000 unit, beban Perumnas dalam Pelita VI itu berarti meningkat 3-4 kali. Tapi sebagai BUMN kami tidak bisa bicara lain. Mau tak mau harus mendukung target yang merupakan amanat dari GBHN 1993 itu. Dari pengalaman selama Orde Baru, kalau pemerintah sudah mentargetkan sesuatu, biasanya tidak meleset jauh. Perumnas sendiri akan berusaha merealisasi target itu dengan bekerja sekeras mungkin, walau tantangannya juga tidak sedikit.

Apa yang jadi tantangan terberat selama ini?

Tanah, harganya terus melonjak. Di sisi lain, harga jual rumah Perumnas itu mengutamakan asas keterjangkauan dan tidak bisa disesuaikan setiap waktu. Jalan keluarnya, kita harus cari tanah murah di lokasi yang belum begitu berkembang tapi kita tahu di masa mendatang daerah itu akan dikembangkan. Dalam prakteknya, untuk bisa memperoleh tanah seperti itu, sangat ditentukan oleh aktif atau tidaknya aparat Pemda dalam membantu Perumnas. Kalau mekanisme pembentukan Kasiba (kawasan siap bangun) dan Lisiba (lingkungan siap bangun) nanti sudah efektif, mudah-mudahan harga lahan bisa lebih terkendali karena unsur spekulasi dapat ditekan.

Bisa diperjelas, mengapa Pemda perlu berpartisipasi aktif?

Yang mengetahui detail Rencana Umum Tata Ruang Daerah (RUTRD) itu kan Pemda. Yang punya kewenangan mengeluarkan perizinan juga Pemda. Karena yang akan menempati rumahnya adalah warga Pemda setempat, Pemda jugalah yang berkepentingan untuk mengatur agar rumah yang dibangun Perumnas dapat dialokasikan pada mereka yang benar-benar membutuhkan. Kalau mereka perduli dengan pembangunan RS dan RSS, saya optimis target 500.000 sampai 600.000 unit akan tercapai.

Sejauh ini, keperdulian Pemda terhadap pembangunan RS dan RSS bagaimana?

Mulai baik. Ada yang menyediakan lahan dengan harga di bawah pasaran, lalu Perumnas mematangkan dan memasarkannya. Ada juga Pemda yang menyiapkan lahan, kemudian Perumnas membangun rumah murah bagi karyawannya. Pola ini juga kita kembangkan bersama instansi lain, seperti Departemen Pertanian, Departemen Kehutanan, PJKA, Departemen Keuangan dan Depdikbud. Kalau keperdulian seperti ini meningkat, saya optimis target Perumnas dalam Pelita VI dapat terpenuhi. Peran Menpera Akbar Tandjung dan Dirjen PUOD Depdagri, amat besar dalam mensosialisasikan pada Pemda tentang perlunya pembangunan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Saya sependapat dengan Menpera, bahwa target pembangunan 500-600.000 RS/RSS itu adalah target nasional yang bukan hanya menjadi tanggung jawab orang pusat. Seharusnya itu juga menjadi target Pemda sebagai ujung tombak pemerintah pusat.

Mekanisme yang dikembangkan Perumnas dan Pemda?

Para kepala cabang saya dorong agar mendekat pada para pejabat Pemda. Di beberapa daerah, yang melantik kepala

cabang adalah kepala daerah setempat. Perumnas ini kan BUMN milik pemerintah, jadi Pemda mestinya juga menganggap Perumnas sebagai perusahaannya.

Perumnas akan mendapat tugas baru sebagai pengelola Kasiba. Tapi, beberapa kalangan nampaknya masih meragukan kemampuan Perumnas untuk itu, karena dianggap belum berpengalaman menangani proyek skala besar....

Itu sama dengan dulu orang mempertanyakan, apa Indonesia mampu merdeka? Bung Karno menjawab tegas: mampu. Waktu mau jadi manten, saya juga tidak berpengalaman. Tapi sekarang kan terbukti, saya sukses menjalaninya, ha ha ha. Begitu juga waktu dulu Perumnas akan mengembangkan permukiman skala besar di Depok sekitar 200 Ha dan di Klender seluas 170 Ha, Perumnas tidak berpengalaman. Harus diingat, waktu itu ukuran 200 Ha adalah yang terbesar. Dulu orang juga banyak bertanya, apa Perumnas bisa? Demikian juga proyek di Surabaya Tandes, Karawaci, Ujung Pandang, dan lainnya. Alhamdulillah, sekarang ada swasta yang bisa mengembangkan permukiman dengan skala lebih besar. Tapi Perumnas juga tidak bisa diremehkan, karena sudah membuktikan diri sebagai pelopor dalam membangun perumahan skala besar.

Tegasnya, Perumnas mampu melaksanakan tugas itu?

Kalau PP tentang Kasiba itu sudah keluar, dan saya yakin yang membuatnya adalah para ahli, bagi saya tidak ada jawaban lain: pasti bisa. Kalau tidak, saya dan direksi Perumnas lainnya yang akan diganti. Kalau sekarang disuruh membuktikan, ya keluarkan dulu dong PP-nya. Tapi, saat inipun Perumnas dan beberapa BUMN di lingkungan PU sudah membuat konsorsium untuk membuat proyek percontohan Kasiba, di Driyorejo,

Sumardi

Alhamdulillah, sekarang ada swasta yang bisa mengembangkan permukiman dengan skala lebih besar. Tapi Perumnas juga tidak bisa diremehkan, karena sudah membuktikan diri sebagai pelopor dalam membangun perumahan skala besar.

Gresik. Luas lahan yang akan kita kuasai 1.000 Ha, termasuk di dalamnya milik Perumnas sendiri 200 Ha. Sisanya akan kita bagi dalam Lisiba-lisiba seluas 50-100 Ha, dan itu yang akan ditawarkan ke pengembang swasta. Sejumlah anggota REI Jatim sudah menyatakan komitmennya untuk membeli lahan dan membangun di sana.

Pengelolaan Kasiba itu kan punya konsekwensi pembiayaan yang besar untuk membebaskan lahan mentah. Sumber pembiayaan Perumnas dari mana?

Mengenai pembiayaan, saya kira tidak ada masalah. Hampir semua bank pemerintah yang terlibat dalam pembiayaan perumahan, menjalin hubungan baik dengan kami. Mitra kontraktor juga baik, banyak. Tahun ini misalnya, Perumnas berencana membebaskan lahan 2.600 Ha di 17 propinsi. Dari target tersebut, hingga akhir bulan lalu telah dibebaskan 40%. Kini Perumnas sedang mengajukan pinjaman ke Baparterum Rp 100 miliar. Sebelumnya dari lembaga ini, Perumnas sudah mendapat pinjaman Rp 60 miliar yang diberikan secara bertahap. Lagipula, membeli tanah itu tidak bisa sekaligus. Grup-grup besar seperti Ciputra juga tidak bisa membebaskan sekaligus lahan yang mereka kuasai menurut SK-nya. Pasti bertahap. Dibandingkan pengembang swasta manapun, Perumnas juga punya kelebihan untuk melakukan subsidi silang. Proyek kami yang rugi di Irian Jaya misalnya, bisa ditutupi oleh keuntungan proyek di Jabotabek. Apakah anggota REI yang meraih untung besar di Jabotabek, mau mensubsidi proyek anggota REI lainnya di Maluku yang rugi? Saya yakin, mereka tidak mau melakukannya.

Kinerja keuangan Perumnas sendiri saat ini bagaimana?

Sebagai perusahaan Perumnas cukup sehat, baik dari segi keuntungan yang diraih, likuiditas, rentabilitas, maupun solvabilitasnya. Sampai Bulan Juli lalu, Perumnas sudah mengalokasikan Rp 2,9 miliar lebih dari keuntungan yang diraih untuk membina 610 unit pengusaha kecil dan koperasi. Kami juga memberi hibah sekitar Rp 580 juta kepada 428 mitra usaha. Ada juga dalam bentuk pinjaman lunak sebesar Rp 2,4 miliar.

Sumardi

Kami sedang melaksanakan semacam sayembara mengenai sistem fabrikasi yang lebih murah. Jadi, siapa saja yang bisa menawarkan sistem rancang bangun yang lebih murah dan cepat, akan kita tunjuk.

Mengapa Perumnas tidak lagi memasarkan rumah susun murah?

Perumnas tetap membangun rumah susun. Tapi, karena harganya terlalu mahal bagi masyarakat berpenghasilan rendah, sementara ini kami tidak membangun dulu rumah susun murah untuk dijual. Perumnas akan lebih banyak membangun rumah susun sewa seperti di Cengkareng.

Sasarannya?

Mereka yang bekerja di kawasan industri (KI) di sekitar Cengkareng. Di sana kami membangun 1.000 unit tipe-21. Rusun sewa lainnya, juga akan lebih banyak dibangun di dekat kawasan industri. Para pekerja di KI itu umumnya bujangan, atau kalaupun sudah menikah biasanya keluarganya ditinggal di daerah asalnya. Satu unit bisa dihuni oleh 4 orang, sehingga sewanya per orang sekitar Rp 1.000 sehari, atau sebulan Rp 30.000. Jadi, masih di bawah 30% upah minimum regional.

Apa Perumnas tidak bisa memanfaatkan sistem pembangunan rusun yang relatif murah?

Sistem yang Perumnas gunakan saat ini, saya kira sudah lebih murah. Jauh lebih efisien dibanding sebelumnya. Dulu, biaya pembangunan rusun untuk bangun-an 4-5 lantai bisa mencapai Rp 600.000 per m2. Kini dengan sistem *outinord*, seperti yang diterapkan di Kemayoran, biayanya bisa ditekan hingga Rp 400.000 per m2. Sistem konstruksi ini berasal dari Perancis, dan banyak digunakan di Malaysia serta Hongkong. Untuk rusun di Cengkareng kami menerapkan sistem *wafel gried* dari AS, yang juga relatif lebih efisien, misalnya dibandingkan dengan sistem Cortina dari Brasil atau sistem Brecast dari Inggris.

Sistem konstruksi rusun yang dikembangkan bangsa kita sendiri, apa tidak ada?

Ada. Dulu untuk rumah susun di Tanah Abang kita gunakan sistem konstruksi Wijaya Karya. Sistem yang dikembangkan Departemen PU kita gunakan di Pasar Jumat dan Sarijadi, Bandung. Prinsipnya, Perumnas terus mengembangkan dan akan memanfaatkan sistem konstruksi yang lebih murah. Termasuk untuk RSS, kami sedang melaksanakan semacam sayembara mengenai sistem fabrikasi yang lebih murah. Jadi, siapa saja yang bisa menawarkan sistem rancang bangun yang lebih murah dan cepat, akan kita tunjuk.

Apa Perumnas sudah memanfaatkan semen pozolan, yang harganya lebih murah dibandingkan semen jenis portland?

Sesuai arahan Menteri Pekerjaan Umum, Perumnas menghidupkan kembali sistem Batako atau Conblok dengan memakai semen Pozolan. Misalnya, seperti yang diterapkan di Garut. Meski proses pengeringannya lebih lambat dibanding dengan menggunakan semen portland, hasilnya cukup baik. Malah lantainya terlihat lebih menarik karena berwarna kekuning-kuningan, bukan abu-abu. Waktu pertama saya lihat, sepintas malah seperti dari marmer.

Mengenai kayu sitaan pemerintah, apa sudah dimanfaatkan?

Berdasarkan SKB 5 menteri yang dibuat baru-baru ini, Perumnas memang memperoleh hak untuk memanfaatkan kayu curian yang disita pemerintah. Itu memang sangat membantu, karena harganya murah. Untuk memanfaatkan kayu rampasan itu, Perumnas akan mengembangkan unit pengolahan kayu seperti di Cibadak dan Semarang. Masalahnya, kita tentu tidak boleh bergantung terlalu besar terhadap kayu rampasan ini. Secara pribadi, saya sendiri berharap, kayu rampasan ini tidak banyak. Karena kalau kita berharap kayu sitaan ini makin banyak, secara tidak langsung kita kan berharap akan makin

banyak masyarakat yang mencuri kayu di hutan.

Sampai saat ini, *concern* Perumnas nampaknya terfokus pada masyarakat yang memiliki penghasilan tetap. Bagaimana dengan mereka yang tidak memiliki *fixed income*?

Pembeli rumah Perumnas kan menggunakan jasa KPR (kredit pemilikan rumah) dari bank. Jadi masalahnya terkait dengan aturan perbankan, yang mensyaratkan adanya penghasilan tetap untuk bisa memperoleh KPR. Bagi mereka yang tidak punya *fixed income*, pemerintah saya kira sudah merumuskan pola tersendiri, yakni pembangunan rumah yang bertumpu pada kemampuan sendiri.

Bagaimana Anda memandang para developer swasta, yang belakangan ini nampak menikmati masa booming bisnis perumahan?

Banyak orang menganggap, para pengembang swasta yang umumnya anggota REI itu merupakan pesaing Perumnas. Menurut saya, tidak. Mereka justru merupakan mitra dalam menunjang pembangunan perumahan nasional. Pasar mereka juga berbeda, karena pengembang swasta umumnya membangun rumah untuk golongan menengah atas. Dari segi bisnis, hal itu memang wajar karena rumah menengah atas itulah yang mendatangkan untung besar. Pengembang swasta yang mau membangun RSS itu kan paling-paling mereka yang baru tumbuh.

Tapi beberapa pengembang besar, belakangan ini kan mulai membangun RSS. Lagipula, sesuai konsep hunian 1:3:6, mau tak mau mereka harus membangun rumah kategori 6?

Terus terang, sampai sekarang saya belum melihat ada pengembang besar yang konsekuen membangun RSS sesuai kewajibannya. Paling banyak 500 unit. Padahal, kita semua harus menyadari, konsep 1:3:6 itu sudah matang dan mutlak diterapkan di permukiman skala besar. Pengembang yang terbiasa membangun rumah menengah atas, memang akan mengalami kesulitan kalau ingin membangun rumah sederhana, apalagi RSS. Diperlukan keahlian teknik tersendiri agar tidak rugi terlalu besar. Bumi Serpong Damai baru-baru ini bisa membangun RSS, saya kira karena direktur eksekutifnya adalah Pak Suradi yang mantan Dirut Perumnas. Pengembang besar yang ingin membangun RSS, saya kira bisa bekerjasama dengan Perumnas dalam pelaksanaannya.

Anda merasa iri tidak melihat para pengembang swasta yang dapat menikmati keuntungan jauh melebihi Perumnas?

Perumnas dan pengembang swasta tidak bisa diperbandingkan seperti itu, karena misinya berbeda dalam beberapa hal. Dalam membangun rumah, Perumnas kan tidak terlalu berorientasi mencari untung. Ada baiknya kita melihat hal ini dari sisi lain. Secara bisnis, membangun RSS memang kurang menguntungkan dibanding dengan rumah menengah dan rumah mewah. Tapi kalau kita lihat dari sisi pengabdian kepada masyarakat berpenghasilan rendah, pahala membangun RSS mungkin jauh lebih tinggi dari membangun rumah mewah. Pahala itu tidak bisa dinilai dengan uang.

Apa pengalaman paling berkesan selama bertugas di jajaran PU dan Perumnas?

Pertama, ketika menjadi Kadinas Cipta Karya di Surabaya. Dalam waktu 2 bulan, kami harus bisa membangun 312 gedung sekolah yang rusak akibat bencana Gunung Kelud. Nyatanya berhasil. Ketika diperbantukan untuk membangun gedung JHCC yang akan digunakan sebagai tempat penyelenggaraan KTT Non-Blok, sebelumnya saya tidak begitu yakin bahwa gedung itu akan selesai dalam 6 bulan. Alhamdulillah selesai. Yang juga membuat saya terkesan, adalah kerjasama yang diberikan berbagai instansi terkait dalam mendukung program Perumnas membangun rumah sederhana.

Srijono lahir di Cilacap pada 23 April 1937. Setamat SMA di Purwokerto, ia masuk jurusan teknik sipil Universitas Gajah Mada, Yogyakarta. Sejak tahun 1961, ketika ia duduk di tingkat III, ia mendapat beasiswa dari Departemen Pekerjaan Umum sebagai mahasiswa yang mendapat tugas belajar. Tamat dari UGM tahun 1964, Srijono ditugaskan sebagai pengawas lapangan di Majelis Ilmu Pengetahuan Indonesia (MIPI) di Bogor.

Istimewa

MELEPAS PEGAWAI YANG MEMASUKI MASA PENSIUN

Istimewa

BERSAMA KETUA PEPABRI SOESILO SUDARMAN SAAT PERESMIAN PERUMAHAN ANGGOTA PEPABRI

Tahun 1965, ketika pemerintah akan membangun Gedung Conefo (kini menjadi Gedung DPR/MPR), Srijono ditempatkan di sana sebagai site engineer. Ia praktis terlibat sejak awal dalam proyek yang dikepalai oleh almarhum Ir. Soetami ini. Mulai dari perencanaan hingga seluruh bangunan selesai pada 1976. Saat bekerja di proyek Conefo itu, Srijono masih sempat membantu Mercu Buana membangun gudang Bulog di Cakung dan Sunter, serta membangun kompleks Batalyon 202 di Rawalumbu, Bekasi. Tahun 1976, Srijono ditarik kembali ke Departemen PU, dan tahun berikutnya ditempatkan di Perum Perumnas sebagai kepala bagian pengawasan pembangunan. Perumnas saat itu baru berumur 3 tahun, sehingga Srijono termasuk generasi pelopor.

Tahun 1980, Srijono diangkat menjadi kepala proyek Jakarta. Waktu itu proyek-proyek Perumnas memang tidak begitu banyak, sehingga belum dibentuk kantor cabang. Ia antara lain menangani proyek perumahan Klender dan menjabat kepala proyek rumah susun pertama Perumnas di Tanah Abang, yang peresmiannya dilakukan oleh Presiden Soeharto pada tahun 1981. Akhir tahun 1981, seiring dengan perkembangan BUMN ini, Srijono diangkat menjadi Kepala Cabang II yang wilayahnya mencakup Propinsi Kalbar, Jambi, Sumsel, Lampung dan Bengkulu. Dalam masa jabatannya itu, ia merangkap sebagai kepala proyek rumah susun di Ilir Barat Palembang.

Akhir tahun 1982, Srijono ditarik kembali ke Departemen PU dan ditugaskan di Surabaya, sebagai Kadinas Cipta Karya dan Kepala Jawatan Gedung-gedung di Surabaya. Tugas di Surabaya ini ia jalani hampir 10 tahun, dengan jabatan terakhir sebagai Kadinas Cipta Karya sejak 1987 hingga September 1991. Karena itulah, keempat putranya yang merupakan buah pernikahannya dengan Hj. Kuspining, semuanya kuliah di perguruan tinggi di kota ini: tiga di Institut Teknik Surabaya (ITS) dan satu di Universitas Airlangga. Dua diantaranya sudah meraih insinyur, dan bahkan si sulung, Bayu Supartono, sudah memperoleh Magister Manajemen dari UI.

Dari Surabaya, Srijono ditarik kembali ke Departemen PU di Jakarta, dan diangkat sebagai Direktur Tata Bangunan. Proyek-proyek yang ia tangani dalam masa jabatannya ini antara lain pembangunan Jakarta Hilton Convention Center (JHCC) sebagai tempat penyelenggaraan KTT Non-Blok, Kantor Departemen Kehutanan, gedung kedutaan RI di Brunei dan Korsel, serta renovasi istana Wapres. Juli 1993, ia diangkat sebagai Dirut Perumnas, salah satu BUMN PU tempat ia pernah bertugas dari 1977-1982 ■

IDEALISME SANG PERINTIS

membangun rumah rakyat dari sabang sampai merauke

Harus diakui bahwa Perum Perumnas sudah sangat besar peranannya dalam pembangunan bangsa ini melalui pembangunan sektor perumahan. Lembaga ini dibentuk 18 Juli 1974 melalui Peraturan Pemerintah (PP) No.29 tahun 1974 Yo PP No.12 tahun 1988, dengan misi melaksanakan program pemerintah dalam pengadaan perumahan bagi masyarakat perkotaan, terutama yang berpenghasilan menengah ke bawah. Dalam usianya yang sudah 23 tahun ini, tak dapat disangkal, Perumnas adalah perintis pembangunan perumahan di Indonesia.

Keperintisan Perumnas antara lain terlihat dengan membangun RS dan RSS berskala besar (1974) di seluruh propinsi, membangun rumah susun sederhana untuk dijual dan disewakan (1980) dan merintis lokasi-lokasi baru dalam mengembangkan kota dan wilayah. Selama berkiprah, sampai sekarang Perum Perumnas telah membangun lebih kurang 300.000 unit rumah, yang tersebar di 279 lokasi di 150 kota, dari Sabang sampai Merauke. Jika satu rumah dihuni oleh 4 jiwa saja, maka telah 1,2 juta jiwa orang yang telah menikmati rumah Perumnas.

Kantor Pusat Perum Perumnas.

Dalam Pelita V, Pemerintah memberikan target membangun 350.000 unit rumah, dimana 85.000 diantaranya ditugaskan pada Perumnas untuk membangun rumah sederhana. Sedang pada Pelita VI, dari 500.000 unit pembangunan rumah yang ditargetkan pemerintah, separuh diantaranya atau 250.000 unit, dibebankan kepada Perumnas. Menurut Direktur Utama Perum Perumnas Ir.Srijono, pada tahun ketiga Pelita VI telah berhasil dibangun 157.000 unit rumah atau 60 persen dari target.

Dengan komposisi target Perumnas yang besar dalam peengadaan rumah itu, Perumnas tidak hanya berperan dalam memasok jumlah unit rumah, tetapi juga penting peranannya sebagai stabilisator harga rumah, terutama untuk rumah-rumah tipe kecil. Peran yang terakhir ini kian penting, mengingat harga rumah kian hari kian melejit karena berbagai faktor.

Dalam mengembangkan kawasan perumahan, Perumnas menciptakan suatu lingkungan perumahan yang bercirikan kehidupan kota. Sehingga, secara bertahap tercipta kota baru. Hal itu umpamanya terlihat di Perumnas Depok I dan Depok II, Perumnas Karawaci di Tangerang, Perumnas Simomulyo dan Tandes di Surabaya, Perumnas Antapani di Bandung dan Perumnas Siteba di Padang. Kini, daerah lokasi perumahan Perumnas itu sudah berkembang pesat. Di Depok dan Karawaci Tangerang, daerah itu malah sudah berkembang menjadi perumahan kelas menengah atas. Dengan demikian, Perumnas yang merintis mengembangkan suatu lokasi, menjadi magnit pertumbuhan kawasan itu.

Meledaknya pertumbuhan suatu kawasan, tak pelak menggoda pengembang swasta untuk membangun perumahan yang lebih tinggi tingkatnya dari rumah yang dibangun Perumnas. Dengan kata lain, pengembang swasta pun mereguk keuntungan yang tidak sedikit dengan membangun rumah-rumah menengah ke atas. Padahal, tadinya "pembukaan" kawasan itu dirintis oleh Perumnas.

Direksi Perum Perumnas, (duduk-dari kanan) : Ir. Srijono (Direktur Utama), Drs. Endang Sasmita (Direktur Administrasi dan Keuangan), berdiri, kiri-kanan :Ir. Harun Hadinegoro (Direktur Perencanaan dan Pembangunan), Ir. Budi Prabowo (Direktur Pemasaran), Ir. Pardi (Direktur Pertanahan dan Perizinan).

Menghadapi fenomena ini, Perumnas tampak tenang-tenang saja. "Missi Perumnas adalah membangun rumah untuk masyarakat, dan tidak terlalu berorientasi pada untung," ujar Ir.Srijono. Secara bisnis, membangun rumah menengah ke bawah memang kurang menguntungkan. Tapi kalau dilihat dari sisi pengabdian pada masyarakat berpenghasilan rendah, membangun rumah bagi mereka jauh lebih tinggi pahalanya daripada membangun rumah mewah. "Pahala itu tidak bisa dinilai dengan uang," tambah Srijono. Ia menambahkan bahwa pengembang swasta adalah mitra Perumnas dalam memenuhi kebutuhan perumahan bagi masyarakat.

Pernyataan Direktur Utama Perum Perumnas itu, tentu benar. Membangun rumah bagi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah, memang memerlukan idealisme yang tinggi. Dan, tantangan Perum Perumnas dalam hal ini tentu saja semakin berat di masa-masa mendatang. Memang, Perum Perumnas telah berbuat banyak dalam membangun rumah untuk rakyat. Namun, jutaan lagi rakyat, terutama di berbagai kota besar, masih antri dalam daftar tunggu untuk memperoleh rumah Perumnas. Harapan masyarakat memang banyak digantungkan pada BUMN ini, untuk memperoleh sebuah tempat berlindung yang layak bernama rumah.

RUMAH IDAMAN MASYARAKAT LUAS

Perum Perumnas mempunyai motto "Mengutamakan Kelayakan dan Keterjangkauan". Motto "Layak Terjangkau" ini sesuai dengan misinya yaitu mengutamakan pembangunan perumahan tipe-tipe kecil yang dapat terjangkau oleh kelompok masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah. Namun, untuk menciptakan suatu masyarakat yang berbaur serta untuk mendapatkan sumber subsidi silang, Perumnas juga membangun rumah-rumah menengah dan besar dalam jumlah yang terbatas.

Adapun tipe-tipe rumah Perumnas yang disediakan terdiri dari:

- Rumah sangat sederhana (RSS) tipe 21 dan 36 meter persegi.
- Rumah sederhana D21, D36, D45, D54, D70.
- Rumah tipe menengah MZ100
- Rumah susun (flat), F21, F36, F54, F72

Dalam mengembangkan kawasan perumahan, Perumnas selalu merencanakan dengan baik dan terpadu, menunjang pengembangan kota dan wilayah. Perumahan Perumnas senantiasa merupakan bagian terpadu dari perkotaan yang dilengkapi dengan sarana, prasarana dan utilitas yang memadai. Prasarana meliputi jalan, saluran air dan lain-lain. Sedang sarana berupa fasilitas pendidikan, perbelanjaaan, kesehatan, peribadatan, olahraga dan lain-lain. Utilitas berupa jaringan listrik, air minum, dan di beberapa lokasi tersedia pula jaringan telepon (termasuk telepon umum), jaringan gas dan lain-lain.

Syarat untuk memperoleh rumah Perumnas ini cukup mudah. Pemohon harus:

- Warga negara Indonesia
- Belum memiliki rumah
- Punya penghasilan yang terjamin kelangsungannya, baik berupa penghasilan tetap maupun tidak tetap.
- Berumur 20 sampai 60 tahun
- Bersedia memenuhi ketentuan Perum Perumnas serta bank pemberi fasilitas KPR yaitu dari Bank Tabungan Negara, Bank Papan Sejahtera, Bank Exim dan lain-lainnya.

Peminat dapat menghubungi Kantor Unit (Urusan Pemasaran) di lokasi yang diinginkan. Di sini bisa diperoleh informasi tentang tersedianya rumah, tipe-tipe, harga dan sebagainya. Pemilihan tipe rumah yang diminanti, pembayaran tanda jadi, dan penandatangan perjanjian pemesanan rumah, serta proses KPR dapat juga dilakukan di Kantor Unit (Urusan Pemasaran) ini.

Harga rumah Perumnas didasarkan pada tipe, lokasi, waktu pembangunan dan lain-lainnya. Rumah Perumnas dapat diperoleh dengan tunai atau dengan mengangsur dengan fasilitas KPR selama 5 sampai 20 tahun. Jika menggunakan KPR, uang muka minimal 10 persen dari harga jual. Suku bunga cukup menarik, karena lebih rendah dari suku bunga komersial yang berlaku. Jika Anda termasuk golongan masyarakat yang membutuhkan rumah Perumnas, mendaftarlah segera di Kantor Unit (Urusan Pemasaran) setempat.

Kantor Pusat :
Jl. D.I. Panjaitan Kav. 11,
Jakarta 13340
PO Box 137/KBY.
Tel. (021)819 4807,
Fax. (021) 819 3825,
Telex 48432

CABANG I:

BERAT TAPI BERHASIL

Perum Perumnas Cabang I yang bermarkas di Medan ini, mempunyai wilayah kerja DI Aceh, Sumatera Utara, Sumatera Barat dan Riau. Cabang I ini mempunyai tugas cukup berat, karena perlu menunjang pembangunan perumahan berskala besar di kota-kota yang pertumbuhan ekonominya sangat pesat, seperti di Lhokseumawe dan Batam. Di Batam misalnya, Perumnas kini juga telah membangun rumah susun sewa, yang jelas sangat membantu pemenuhan hunian bagi para pekerja di sana. Pembangunan Rusun sewa ini sangat besar peranannya dalam mengatasi "ruli" (rumah-rumah liar), yang menjadi problem di Batam.

Menurut Ir. H. Kadarmawan Suud, Kepala Perum Perumnas Cabang I, pada Pelita VI ini cabang yang dipimpinnya ditugaskan membangun sebanyak 37.686 unit RS dan RSS. "Sampai tahun ketiga Pelita VI, telah berhasil dibangun 24.232 unit atau 65 persen dari target," papar Kadarmawan.

Ir. H. Kadarmawan Suud (kiri), Kepala Perum Perumnas Cabang I mendampingi Menpera meninjau stan pameran Perumahan Perumnas.

Awal Mei 1997 lalu, lima proyek Perumahan Perumnas di Aceh diresmikan oleh Menpangan Prof.Ibrahim Hasan, dengan total unit 700 rumah yang tersebar di lima kabupaten. Kadarmawan menuturkan bahwa sampai tahun ketiga Pelita VI, di DI Aceh telah dibangun 3.482 unit yang semuanya RSS D.36, tersebar di 5 kabupaten dan 1 kotamadya yaitu Kodya Sabang, Kabupaten Aceh Besar, Aceh Timur, Aceh Selatan, Aceh Utara dan Aceh Barat. "Bapak-bapak Bupati dan Walikota sangat besar peranannya dalam membantu pembangunan perumahan Perumnas," ujar

...enpangan Prof. Ibrahim Hasan memberikan sambutan ...ada peresmian Penghunian Perumahan Perum Perumnas ...ot Ba'u, Sabang.

...adarmawan, ketika meresmikan penghu-...an rumah Perumnas Cot Ba'u di Sabang ...al Mei lalu. Misalnya, Walikota Sabang ...Bustari Mansyur, sangat antusias membantu dalam penyediaan lahan dan kelancaran perizinan.

Kiprah Perumnas di Aceh dimulai dengan pembangunan rumah sederhana tahun 1979 di daerah Mata Ie. Waktu itu Kepala Cabang I adalah Ir.Budi Prabowo, yang kini menjabat Direktur Pemasaran Perum Perumnas. Sejak diresmikan Presiden Soeharto tahun 1981, penghuni Perum Perumnas tersebut telah makin membaik kehidupannya. "85 persen dari penghuninya Perumnas Mata Ie telah meningkat kesejahteraan ekonominya," ujar Ir. Kriyohadi, Wakil Kepala Cabang I yang bersama Budi Prabowo dulu turun langsung menangani Perumnas Mata Ie tersebut.

Perumahan Perumnas lain yang kini sudah berkembang pesat yang dibangun Cabang I antara lain Perumnas Denai dan Helvitia (Medan), Perumnas Air Tawar dan Siteba (Padang), Perumnas Lambheu (Banda Aceh) dan Perumnas Limbungan (Pekanbaru). Meskipun semuanya merupakan perumahan perintis, termasuk pembangunan rumah susun di Medan, namun ternyata prestasi yang dicapai sangat positif.

Kantor Cabang I : Jl. Matahari Raya 313 Helvetia
PO Box 22. Medan, Tel. 421451, Fax 521451

CABANG II:

ME- *REMOTE* SUMBAGSEL-KALBAR DARI JAKARTA

Wilayah kerjanya meliputi Sumatera Selatan, Jambi, Bengkulu, Lampung dan Kalimantan Barat. Namun, markas cabang ini berada di Jakarta. Pertimbangannya. agar mudah menjangkau wilayah kerja Kalimantan Barat. Memang, dari segi geografi, Kalimantan Barat lebih dekat dengan Sumatera Selatan. Tapi, dari segi kemudahan pencapaian lewat udara, wilayah ini justru lebih mudah dicapai dari Jakarta.

Kiprah Perumnas dalam pembangunan perumahan di Cabang II ini mulai terlihat pada Pelita III. Ini ditandai dengan pembangunan Perumahan Perumnas Jelutung (Jambi), Sakokenten dan Rumah Susun Ilir Barat (Palembang) Perumnas Curup dan Rimbo Panyangek (Bengkulu), Perumnas Way Halim (Tanjung Karang), serta Pontianak dan Singkawang.

...SS T.36, Perumahan Perumnas ...i Ambawang, Pontianak

Ir. H. Ario Saputro, Kepala Perum Perumnas Cabang II mendampingi peresmian dimulainya pembangunan, penghunian perumahan dan prasarananya di wilayah kerja Perum Perumnas Cab. II Prop. Kalbar oleh Menhut Djamaloedin S. Tgl. 23 Mei 1997 di lokasi Sei Ambawang.

Pada Pelita V, Cabang II yang kini dipimpin oleh Ir.H.Ario Saputro, telah membangun rumah sejumlah 19.864 unit di atas areal tanah seluas 626 hektar. Perumahan yang dibangun tersebut, tersebar di 18 daerah tingkat II. Sedang untuk Pelita VI, Cabang II ini akan membangun 22.000 unit rumah.

Salah satu upaya pencapaian target tersebut, 23 Mei 1997 lalu, di wilayah Perum Perumnas Cabang II diresmikan 3.737 unit rumah di Pontianak, Kalimantan Barat. Perumahan yang diresmikan itu tersebar di empat lokasi yaitu Sei Ambawang Pontianak (3252 unit), Siantan Hulu Pontianak (354 unit), Sanggau (100 unit) dan di Singkawang bekerjasama dengan Dinas Perkebunan setempat dibangun 354 unit. Dengan progres seperti itu, tampaknya cabang II tidak akan banyak masalah dalam mencapai target pembangunan perumahan pada Pelita VI ini.

Kantor Cabang II : Jl. I Gusti Ngurah Rai, Perumnas Klender
Jakarta Timur, Tel. 861 2778, 861 2779

CABANG III:

DARI RUMAH SUSUN SEWA SAMPAI MENENGAH ATAS

Ir. H.M. Latief Malangyudo, Kepala Perum Perumnas Cabang III, mendampingi Menpera pada peresmian proyek Perum Perumnas Cabang III.

Perumnas Cabang III yang meliputi daerah DKI Jakarta, Tangerang dan Bekasi, tentulah sangat istimewa. Maklumlah, di sinilah pusat pertumbuhan yang paling tinggi di Indonesia, yang membawa konsekuensi di sini pulalah kebutuhan rumah paling besar yang harus dipenuhi.

Proyek-proyek pembangunan perumahan di cabang ini cukup monumental. Di wilayah DKI Jakarta, perumahan Perumnas semuanya berbentuk rumah susun yaitu Rumah Susun Tanah Abang, Kebon Kacang, Klender dan Malaka Asri, Cengkareng, Kemayoran dan Pulo Gadung. Di luar DKI Jakarta, dicatat misalnya Perumnas Depok I, Depok II dan Depok Timur, Tangerang Karawaci, Tangerang Kelapa Dua, Serpong Suradita, Bekasi Rawatembaga, Bekasi Setiamekar, Bekasi Rawalumbu dan Bekasi Margahayu.

Saat ini pembangunan perumahan baru di Cabang III, lebih dikonsentrasikan di dua kawasan yaitu Cengkareng dan Parung Panjang. Menurut Ir.Moh.Latief Malangyudo, Kepala Perum Perumnas Cabang III, di untuk pengembangan perumahan di wilayah Cengkareng ini, Perum Perumnas telah menguasai tanah seluas 334 hektar. Seluas 200 hektar di antaranya di bangun perumahan biasa, dan 14,5 hektar lagi untuk pembangunan rumah susun. "Sisa lahan 185 hektar lagi akan dikembangkan dengan pola Kasiba," ujar Moh.Latief. Caranya, Perumnas akan menunjuk pengembang swasta untuk mengembang lokasi seluas 10-20 hektar. Untuk mengefektifkan tanah, pembangunan rumah itu akan berbentuk rumah susun berlantai 8-10.

Rumah Susun Sewa Bumi Cengkareng Indah.

Rumah Susun Kemayoran.

Pertengahan Mei lalu, Rumah Susun Sewa Bumi Cengkareng Indah, telah dilakukan pemancangan tiang pertamanya oleh Walikota Jakarta Barat. Rumah susun bertipe 21 itu, terdiri dari empat blok dan empat lantai. Jumlah unitnya 383 hunian dan 96 unit tempat usaha. Pembangunan tahap III ini merupakan bagian dari pembangunan rumah susun 24 blok di atas tanah 14,5 hektar. Menurut Moh.Latief Malangyudo, pembangunan unit rumah susun itu ditujukan untuk memenuhi kebutuhan para pekerja industri yang memang banyak dijumpai di sekitar lokasi. Rusun tersebut disewakan seharga Rp 69 ribu per bulan dan bisa ditempati oleh 4 orang. "Stok yang telah terbangun kini tersedia 150 unit, dan masyarakat yang membutuhkan silahkan hubungi kami," ujar Moh.Latief.

Sedang di Parung Panjang, Perumnas membangun rumah pada tahap pertama sejumlah 4.000 unit. Minat masyarakat ternyata sangat besar. Perumahan itu diserbu oleh 35 ribu orang peminat. Untuk menseleksi biar lebih adil, Perumnas bekerjasama dengan ITB. Proses seleksi dilakukan lewat komputer, sehingga obyektifitasnya lebih terjamin. Perumnas Parung Panjang masih akan terus dikembangkan. Total lahan yang sudah dikuasai 200 hektar dari 600 hektar izin lokasi yang dimiliki.

Selain itu, Cabang III juga akan membangun rumah susun kelas menengah yang harga jualnya Rp 1,5 juta per meter persegi. Sehingga, jika unit rumah susun tipe studio ukuran 21, harganya sekitar Rp 30 juta. "Suplai rumah susun kelas ini kecil, sementara permintaan banyak," tutur Moh.Latief. Tanah-tanah untuk itu sudah tersedia. Rumah susun kelas itu segera dibangun di Kemayoran (30 hektar), Cengkareng (10 hektar), dan Pulo Gebang— persisnya di depan Kantor walikota Jakarta Timur (5 hektar). Total rumah susun menengah atas yang akan dibangun di tiga lokasi itu mencapai 9.000 unit.

Kantor Cabang III : Jl. I Gusti Ngurah Rai, Klender Jakarta 13460, Tel. (021) 8612705, 8621730, 8621731, Fax. (021) 8612706

CABANG IV:

TANAH MAIN LANGKA, KAWASAN BARU TETAP DIBUKA

Cabang IV ini wilayah kerjanya meliputi Jawa Barat, kecuali Tangerang dan Bekasi. Cabang yang kini dipimpin oleh Ir.H.Wadjad Tamam ini, termasuk cabang yang mencatat sejarah dalam perintisan pembangunan perumahan di Indonesia. Begitu juga rumah-rumah yang dikembangkan lebih variatif, tidak hanya rumah sederhana, tetapi juga rumah menengah yang mempunyai standar realestat serta rumah susun.

Sepanjang Pelita II, Cabang IV merintis pembukaan rumah Perumnas pada 6 lokasi di Bandung, Bogor dan Cirebon. Pada Pelita III, pembangunan perumahan baru dibangun di 8 lokasi lagi, yang tersebar di Bandung, Tasikmalaya, Cirebon, Kuningan, Karawang dan Bogor. Prestasi terbesar dicapai tahun 1978, dengan pembangunan 4.724 unit di Bandung.

Pembangunan hunian vertikal berupa rumah susun, dibangun di Sarijadi, Bandung. Kesulitan Cabang yang berlokasi di pusat-pusat pertumbuhan seperti di wilayah Jawa Barat adalah ketersediaan tanah. Namun, Perumnas masih mampu membuka kawasan baru yang cukup luas di Rancaekek dan Cililin, Bandung, dengan total area 750 hektar. Pada Pelita VI ini, Perumnas Cabang IV akan membangun 43.000 unit rumah, yang terdiri dari 35.000 RSS dan 8.000 rumah inti dan rumah sederhana.

Ir. H. Wadjad Tamam, Kepala Perum Perumnas Cabang IV mendampingi Bupati Tasikmalaya pada peresmian proyek Perumnas.

Perumahan Bumi Rancaekek Kencana, Bandung.

Perumahan Bumi Panglayungan Kencana, Tasikmalaya.

Kantor Cabang IV :
Jl. Surapati No. 120,
Bandung 40122,
Tel. (022) 703970, 707071,
Fax. (022) 703971,
Telex. 2837 DBR BD IA

CABANG V:

MENGGEBRAK DENGAN "GELAR PROMO"

Pengembang perumahan swasta dari kalangan REI boleh saja mengadakan pameran perumahan di berbagai kota besar. Namun, jika yang mengadakan pameran perumahan adalah Perum Perumnas, jangan heran jika sambutan masyarakat menjadi sangat luar biasa. Masyarakat berbagai kalangan berbondong-bondong mengunjungi 'Gelar Promo Perumahan' yang diadakan Perum Perumnas Cabang V di Mal Ciputra Semarang. Tidak heran jika selama pameran yang berlangsung 24 April-4 Mei 1997 lalu itu, dibukukan transaksi tidak kurang dari 2.000 unit rumah.

Angka transaksi tersebut tentu saja sangat fantastis. Soalnya, kondisi pasar perumahan saat ini masih belum pulih dari kelesuan. Apalagi, tipe-tipe rumah yang ditawarkan dalam 'Gelar Promo' ini tidak hanya rumah sederhana tipe 21, tetapi juga rumah menengah tipe 45, 54 dan 70 dan ruko-ruko.

Ir. H. Achmad Solichin
Kepala
Perum Perumnas
Cabang V

Lingkungan Perumahan Batursari, Semarang

Perumahan Telogosari, Semarang

Perumahan Perumnas yang ambil bagian dalam pameran spektakuler itu adalah Perumnas Tlogosari, Bumi Leyangan Damai Ungaran, Bumi Pucang Gading, Bukit Sendang Mulyo, Bukit Beringin Lestari, dan Bukit Jangli Permai. Selain itu, perumahan yang dibangun Perum Perumnas di Purwokerto, Cilacap, Pekalongan, Solo, Kudus, Pati dan Yogyakarta juga tidak ketinggalan ikut 'Gelar Promo'.

Memang harus diakui bahwa rumah yang dibangun Perum Perumnas selalu diminati masyarakat. Produknya laris bak kacang goreng. "Begitu dibangun bisa dipastikan langsung diserbu pembeli. Bahkan sering pula, belum dibangun sudah dipesan," ujar Ir. Achmad Solichin, Kepala Perum Perumnas Cabang V.

Perum Perumnas Cabang V meliputi wilayah kerja Jawa Tengah, DI Yogyakarta, Kalimantan Selatan, Kalimantan Tengah dan Kalimantan Timur. Dalam Pelita VI ini, Cabang V ditugaskan membangun sebanyak 58.737 unit rumah. Dengan dukungan semua pihak dan gebrakan semacam 'Gelar Promo' ini, agaknya tidak sulit bagi Perumnas Cabang V merealisasikan target tersebut.

Kantor Cabang V : Jl. Willis No. 23, Candi Baru, Semarang 50231, Tel. 315264, 314949, 314029, Fax 314949